

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
MESTRADO EM CONTABILIDADE
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: CONTABILIDADE E FINANÇAS

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**ANÁLISE DOS PROCEDIMENTOS LICITATÓRIOS ADOTADOS PELO PODER
JUDICIÁRIO PARANAENSE: A ETAPA DE QUALIFICAÇÃO ECONÔMICA
FINANCEIRA**

MOACIR CARNEIRO JUNIOR

CURITIBA

2013

MOACIR CARNEIRO JUNIOR

**ANÁLISE DOS PROCEDIMENTOS LICITATÓRIOS ADOTADOS PELO PODER
JUDICIÁRIO PARANAENSE: A ETAPA DE QUALIFICAÇÃO ECONÔMICA
FINANCEIRA**

Dissertação apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre. Programa de Mestrado em Contabilidade – Área de Concentração Contabilidade e Finanças, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Lauro Brito de Almeida

CURITIBA

2013

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. SISTEMA DE BIBLIOTECAS.
CATALOGAÇÃO NA FONTE

Carneiro Junior, Moacir

Análise dos procedimentos licitatórios adotados pelo Poder Judiciário
Paranaense: etapa de qualificação econômica financeira / Moacir
Carneiro Junior. - 2013.

80 f.

Orientador: Lauro Brito de Almeida.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Paraná. Programa
de Pós-Graduação em Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais
Aplicadas.

Defesa: Curitiba, 2013

1. Licitação pública – Legislação - Paraná. 2. Contabilidade pública. 3.
Obras públicas – Paraná. 4. Informação assimétrica. I. Almeida, Lauro
Brito de. II. Universidade Federal do Paraná. Setor de Ciências Sociais
Aplicadas. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. III. Título.

CDD 351.7112

TERMO DE APROVAÇÃO

ANÁLISE DOS PROCEDIMENTOS LICITATÓRIOS ADOTADOS PELO PODER JUDICIÁRIO PARANAENSE: A ETAPA DE QUALIFICAÇÃO ECONÔMICA FINANCEIRA

Por

MOACIR CARNEIRO JUNIOR

ESTA DISSERTAÇÃO JULGADA ADEQUADA PARA A OBTENÇÃO DO TÍTULO DE MESTRE EM CONTABILIDADE (ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: CONTABILIDADE GERENCIAL) E APROVADA EM SUA FORMA FINAL PELO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ.

Prof. Dra. Márcia Maria dos Santos Bortolucci Spejo,
Coordenadora do Programa de Mestrado em Contabilidade.

APRESENTADA À COMISSÃO EXAMINADORA INTEGRADA PELOS
PROFESSORES

Prof. Dr. Lauro Brito de Almeida
Orientador.

Prof. Dr. Luiz Panhoca
Examinador.

Prof. Dra. Isaura Alberton de Lima.
Examinadora.
(Membro externo – UTFPR)

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a minha esposa, Miriane.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus primeiramente fonte de toda inspiração.

Agradeço sinceramente ao Professor Dr. Lauro Brito de Almeida, por aceitar o convite para ser o orientador e também pela paciência, respeito e compromisso durante o desenvolvimento da dissertação.

À Banca Avaliadora, composta pelo professor Luiz Panhoca e Professora Isaura Alberton de Lima, que com suas importantes recomendações contribuíram para o amadurecimento metodológico desta Dissertação.

Agradeço aos colegas do curso que compartilharam momentos de alegria, tristeza, angústia, esperança e vitória, especialmente aos colegas Valdir, Claudinéia, Marcel. Não poderia esquecer do colega Eliceu (*in memoriam*) que mesmo permanecendo pouco tempo com o grupo, pode demonstrar grande companheirismo e dedicação.

A administração do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná que possibilitou a realização da pesquisa, disponibilizando, materiais, documentos e autorizando a publicação tanto dos resultados quanto a identificação do órgão pesquisado. Ao colega Guilherme Vieira, contador, à época, do TJ que contribuiu grandemente com sugestões quanto ao modelo proposto.

À minha Família, em especial a minha esposa, que sempre me apoiou nos momentos mais difíceis, em que os obstáculos pareciam insuperáveis.

Ao Senhor Márcio e Senhorita Camila secretários do PPG que com respeito, atenção e dedicação, sempre me auxiliaram, meus agradecimentos finais.

RESUMO

Este estudo tem por objetivo realizar uma análise dos procedimentos licitatórios adotados pelo Poder Judiciário Paranaense com ênfase na etapa de Qualificação Econômico-Financeira – QEF. O Edital de Licitação é um instrumento que visa reduzir as diferenças tanto de quantidade quanto de qualidade de informação – assimetrias informacionais – entre a Administração Pública e empresas Licitantes, principalmente na etapa pré-contratual. A partir da decomposição da etapa QEF em sete perspectivas, foi realizada a análise a partir das expectativas dos gestores do Tribunal de Justiça do Paraná quanto à redução das assimetrias informacionais nos processos licitatórios para contratações de serviços e engenharia e obras civis constituídos na modalidade de Concorrência Pública, que contemplaram rever e/ou incluir: (i) parâmetros de avaliação da Liquidez; (ii) parâmetros de avaliação do Endividamento; (iii) identificação do Patrimônio Líquido Atual; (iv) identificação do Patrimônio Líquido Vinculado; (v) Percentual mínimo de Patrimônio Líquido; (vi) atualização das Demonstrações Contábeis exigíveis; e (vii) identificação da Disponibilidade Líquida Patrimonial. Utilizou-se a metodologia de pesquisa-ação, com início do estudo em julho/2011. O diagnóstico da pesquisa conduziu a implantação de nova matriz de requisitos para os editais de licitações, denominada “Nova-QEF”. Foram incluídos indicadores que revelavam o Patrimônio Líquido já vinculado a outras licitações, a disponibilidade líquida patrimonial, o Patrimônio Líquido atualizado, indicadores de endividamento e ainda ajustes de acordo com a Lei nº 11.638/2007 quanto às Demonstrações Contábeis exigidas. Nos exercícios de 2011 e 2012, foram realizadas mais de cinquenta editais de licitação com a proposta da Nova-QEF. Constatou-se que, embora o novo modelo de edital tenha exigido mais tempo de análise, os novos elementos inabilitaram empresas que não atendiam aos requisitos considerados indispensáveis à segurança mínima do Órgão nas licitações alcançando o objetivo de elevar a eficiência do processo nesta etapa. Desse modo, a Nova-QEF constituiu-se como efetivo instrumento para mitigar a Seleção Adversa em processos licitatórios para contratações de serviços e engenharia e obras civis.

Palavras-chave: Licitações, Obras Públicas; Qualificação Econômico-Financeira; Assimetria da Informação.

ABSTRACT

This study aims to perform an analysis of bidding procedures adopted by the Judiciary Paranaense with emphasis on the stage of Economic and Financial Qualification - EFQ. The Invitation for Bids is a tool that aims to reduce the differences in quantity and quality of information - information asymmetries - between public administration and business Bidders, especially in the pre-contractual. From the decomposition stage EFQ in seven perspectives, the analysis was performed from the expectations of management regarding the reduction of informational asymmetries in bidding processes for contracting services and engineering and civil works composed in the form of Competitive Bidding, which contemplated review and / or include: (i) parameters for assessing liquidity; (ii) evaluation parameters Indebtedness; (iii) identification of the Current Equity; (iv) identification of Equity Linked; (v) Minimum percentage of equity; (vi) update of the Financial Statements required; and (vii) identification of the Net Asset Availability. We used the methodology of action research, beginning with the study in July/2011. Diagnosis of research led to implementation of a new matrix requirements for notices of bidding, called "New- EFQ". Was included indicators that revealing Equity already bound to other bids, the net cash equity, equity upgraded, debt indicators and further adjustments in accordance with the Law 11.638/2007 Financial Statements as required. In the years 2011 and 2012, there were over fifty bidding documents to the proposed New-EFQ. It was found that, although the new model announcement has required more analysis time, new elements disable companies that did not meet the requirements considered essential to the safe operation of the Organ in bidding, reaching the goal of raising efficiency in this process. Thus the New-EFQ constituted as an effective instrument to mitigate Adverse Selection in bidding processes for contracting services and engineering and civil works.

Keywords: Bidding, Public Works, Economic and Financial Qualification, Information Asymmetry.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Ambiente transacional das licitações	4
Figura 2 – Variação das modalidades licitatórias em função do valor e natureza do bem ou serviço a ser contratado.....	10
Figura 3 – Conteúdo da QEF em Edital publicado pelo TJPR.....	15
Figura 4 – DLPA integrando a DRE ao Balanço Patrimonial.....	23
Figura 5 – Estrutura reduzida do organograma da Secretaria do TJPR.....	45
Figura 6 – O processo cíclico da pesquisa-ação.....	49
Figura 7 – O processo cíclico da PA nos 04 estágios utilizados neste estudo	50

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Características das modalidades de licitação.....	13
Quadro 2 – Postulados Normativos quanto as Demonstrações Contábeis no Brasil.....	18
Quadro 3 – Demonstrações Contábeis por tipo e tamanho de sociedades.....	30
Quadro 4 – Principais indicadores para análise econômico-financeira de balanços....	32
Quadro 5 – Contribuições teóricas para a Teoria da Agência.....	35
Quadro 6 – Formas de amenizar a Seleção Adversa.....	38
Quadro 7 – Formas de amenizar o Risco Moral.....	40
Quadro 8 – Estágios na realização da PA: Thiollent (1997) <i>versus</i> Carneiro Junior (2013).....	50
Quadro 9 – Estágios na realização da pesquisa-ação neste estudo.....	51
Quadro 10 – Perspectivas da QEF analisadas.....	54
Quadro 11 – Alterações propostas <i>versus</i> situação atual dos editais quanto à QEF....	55
Quadro 12 – Parâmetros de eficiência na visão antes e depois.....	60

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Estrutura Completa da Demonstração do Resultado do Exercício.....	22
Tabela 2 – Exemplo de DMPL.....	24

LISTA DE SIGLAS

QEF	– Qualificação Econômico-Financeira
CPL	– Comissão Permanente de Licitação
PL	– Patrimônio Líquido
PLV	– Patrimônio Líquido Vinculado
PL₂	– Patrimônio Líquido Atualizado
BP	– Balanço Patrimonial
DRE	– Demonstração do Resultado do Exercício
DLPA	– Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados
DMPL	– Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido
DFC	– Demonstração dos Fluxos de Caixa
DVA	– Demonstração do Valor Adicionado
CPC	– Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM	– Comissão de Valores Mobiliários
NBC	– Normas Brasileiras de Contabilidade
IFRS	– <i>International Financial Reporting Standards</i>
IASB	– <i>International Accounting Standards Board</i>

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	1
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA	2
1.2 QUESTÃO DE PESQUISA	4
1.3 OBJETIVOS DA PESQUISA	5
1.3.1 Objetivo Geral	5
1.3.1 Objetivos Específicos	5
1.4 JUSTIFICATIVA	6
1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO	7
2 MARCO TEÓRICO-EMPÍRICO	9
2.1 PROCESSO LICITATÓRIO	9
2.1.1 Modalidades de Licitação.....	10
2.1.2 Qualificação Econômico-Financeira – QEF	14
2.2 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EXIGÍVEIS NO BRASIL	17
2.2.1 Postulados Normativos.....	17
2.2.2 Demonstrações Financeiras	19
2.2.2.1 <i>Balanco Patrimonial</i>	21
2.2.2.2 <i>Demonstração do Resultado do Exercício – DRE</i>	22
2.2.2.3 <i>Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA</i>	23
2.2.2.4 <i>Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL</i>	24
2.2.2.5 <i>Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC</i>	25
2.2.2.6 <i>Demonstração do Valor Adicionado – DVA</i>	27
2.2.2.7 <i>Relatório da Diretoria, Notas Explicativas e Parecer dos Auditores Independentes</i>	27
2.2.2.8 <i>Demonstração Financeiras em processos licitatórios</i>	29
2.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	30
2.3.1 Indicadores para análise econômica e financeira	31
2.3.2 Indicadores propostos neste estudo	33
2.4 ASSIMETRIA DA INFORMAÇÃO E CONFLITO DE AGÊNCIA	34
2.4.1 Assimetria da Informação	35
2.4.1.1 <i>Racionalidade Limitada</i>	36
2.4.1.2 <i>Ambiente Complexo</i>	36
2.4.1.3 <i>Informação Limitada e Distorcida</i>	36
2.4.2 Comportamento Oportunista	37
2.4.2.1 <i>Seleção Adversa</i>	38
2.4.2.2 <i>Risco Moral</i>	39

2.4.3 Conflito de Agência	40
2.5 PODER JUDICIÁRIO PARANAENSE	43
2.5.1 Secretaria do Tribunal de Justiça	45
3 METODOLOGIA.....	47
3.1 TIPOLOGIA DA PESQUISA	47
3.1.1 Caracterização da Pesquisa-Ação.....	47
3.1.2 Fases da Pesquisa-Ação aplicadas neste estudo.....	48
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	52
4.1 FASES DO DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA-AÇÃO NO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PARANÁ	52
4.1.1 Fase Exploratória: Diagnóstico	52
4.1.2 Plano de Ação.....	54
4.1.3 Implementação do modelo QEF proposto.....	57
4.2 AVALIAÇÃO DA QEF PROPOSTA	59
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	62
REFERÊNCIAS	65
ANEXO I – EDITAL DE LICITAÇÃO DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PARANÁ APÓS A IMPLANTAÇÃO DA NOVA-QEF.....	70
ANEXO II – QUESTIONÁRIO APLICADO PARA AVALIAÇÃO DOS PARÂMETROS DE EFICIÊNCIA.....	77
ANEXO III – OFÍCIO DA PRESIDÊNCIA DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PARANÁ AUTORIZANDO A DIVULGAÇÃO DO NOME DA INSTITUIÇÃO	79

1 INTRODUÇÃO

Na Administração Pública, as aquisições e contratações de bens e serviços, diferentemente ao que ocorre na iniciativa privada, seguem procedimentos normativos, os quais impossibilitam que o Estado contrate livremente qualquer fornecedor.

Na maioria dos casos, conforme a natureza ou valor dos bens e serviços transacionados, é exigido a aplicação de procedimento jurídico-administrativo específico. Este conjunto de regras, previsto em lei, é denominado de licitação e tem por objetivo determinar os procedimentos para que o Poder Público possa identificar a melhor opção transacional (BITTENCOURT, 2005), buscando assim, em tese, mitigar o comportamento oportunista dos agentes participantes das transações que envolvam dinheiro público com vistas a maximizar a utilidade na aplicação destes recursos.

Justen Filho (2008) conceitua licitação como sendo o procedimento administrativo destinado a selecionar, segundo critérios objetivos pré-determinados, a proposta de contratação mais vantajosa para a Administração Pública, assegurando a ampla participação dos interessados, com a observância de todos dos requisitos legais exigidos. Trata-se de um procedimento utilizado pela Administração Pública para identificar a proposta mais favorável para firmar um contrato.

Em decorrência da complexidade do objeto a ser licitado ou ainda em função de todos os requisitos documentais necessários à habilitação das empresas, não necessariamente a proposta de menor valor será a vencedora. Importante salientar que cada vez mais o dogma do menor preço abre espaço para a premissa de se buscar o melhor preço (BORGES, 2001). Assim, percebe-se que a licitação não tem como foco apenas a busca do menor preço, mas sim identificar a empresa que apresentar o melhor custo-benefício. Em outras palavras, a proposta de menor valor pode ser excluída por questões de qualidade do produto, ou ainda, pelo risco do fornecedor não vir a honrar o contrato, em decorrência, por exemplo, de sua precária condição estrutural que inclui a incapacidade técnica e/ou econômico-financeira.

Cretella Júnior (1999) indica que a Administração Pública usualmente tem a tendência de não aceitar a proposta simplesmente mais econômica, mas busca celebrar o contrato com o licitante mais apto ao serviço. Mesmo representando um instrumento teoricamente eficaz, nem sempre este resultado é alcançado, com a ocorrência de processos improvisados,

viciosos, projetos incompletos, editais dirigidos, situações essas que no Brasil ocorrem em proporções desanimadoras (MOTTA, 2008).

Isto pode ser explicado, em parte, por meio de dois pressupostos: (i) de que o pragmatismo econômico dos agentes supera o objetivo de maximizar a sociedade; e (ii) na medida em que vai-se deslocando a modalidade de licitação da mais simples para a mais complexa – seja pelo valor do bem, pela sua natureza ou especificidade do objeto envolvido – acaba-se por constituir um ambiente mais complexo e, assim, mais sugestivo a um possível comportamento oportunista de algum agente envolvido.

Reduzir as diferenças tanto de quantidade quanto de qualidade de informação – assimetrias informacionais – entre a Administração Pública e licitantes, para identificar a empresa com melhores condições para fornecer o bem ou serviço é, por vezes, um trabalho difícil. Para isso, existem diferentes etapas no processo licitatório visando avaliar diversos aspectos relacionados às empresas participantes do certame.

Dentre as várias etapas da licitação, está a qualificação econômico-financeira, doravante chamada QEF. Esta visa avaliar o grau de solidez econômica e financeira e a capacidade operacional da empresa em honrar com os compromissos a serem assumidos. Visa, ainda, identificar o Patrimônio Líquido que serve de garantia em caso de descumprimento ou não realização do objeto contratado.

Identifica-se que esta etapa possui relevância ampliada em licitações que envolvem valores de contratos significativos, em que o Ativo transacionado, seja por aquisições de bens ou contratações de serviços, possui significativo valor econômico.

Neste contexto, a QEF tem por função primordial, reduzir a assimetria de informação, entre a Administração Pública e os aspirantes em contratarem com o Estado, em termos de qualidade e quantidade de informações, revelando dados importantes sobre a situação econômico-financeiro-operacional das empresas.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

Com base na Lei Federal nº 8.666/1993, os elementos tradicionalmente solicitados e analisados para qualificação econômica e financeira de empresas, nos editais de licitações na modalidade de Concorrência, resumem-se a:

- Liquidez Geral;
- Liquidez Corrente;
- Solvência Geral; e
- Percentual de Patrimônio Líquido em relação ao valor máximo da licitação.

Com relação aos indicadores de liquidez, o nível mínimo geralmente determinado é maior ou igual a 1,0 (um). Já o Patrimônio Líquido da empresa participante não deve ser inferior a 10% (dez por cento) do valor máximo do certame. Sabe-se que a utilização apenas dos indicadores de liquidez e percentual de Patrimônio Líquido limitam a verificação de apenas aspectos quanto à gestão econômico/financeira/operacional da empresa, representando situação de risco à Administração Pública. Para Matarazzo (2007, p. 148) “o importante não é o cálculo de grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permita conhecer a situação da empresa, segundo o grau de profundidade desejada da análise”.

Os elementos principais que devem ser avaliados nos procedimentos licitatórios são dados pelo art. nº 37, inciso XXI, da Constituição Federal, determinando que as obras, serviços, compras e alienações serão contratadas mediante processo de licitação pública sendo exigido somente itens relativos a qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações (BRASIL, 1988).

Percebe-se uma situação dicotômica existente nos processos licitatórios, decorrente da busca por maior segurança na contratação, contudo sem demasiada exigência de elementos que não sejam indispensáveis. Neste sentido, diversos outros elementos poderiam ser incluídos/requisitados na etapa QEF nos editais de licitações. A título de exemplo, alguns itens não considerados/equivocadamente avaliados na maioria dos processos licitações em Órgãos Públicos são:

- Inexistência de Indicadores de Endividamento, que revelem o grau de alavancagem das empresas, o que permite inclusive a comparação com padrões do segmento para identificação de uma participação de capitais de terceiros anormal;
- Inexistência da demonstração de compromissos já assumidos pela empresa em outras licitações, com o próprio órgão ou com outro, o que reduz sua capacidade operativa;
- Demonstrações Financeiras exigidas fora dos padrões definidos pela legislação vigente, no caso, Lei nº 11.638/2007; e

- Defasagem dos dados, uma vez que as Demonstrações Financeiras apresentadas referem-se ao período já exigível – geralmente o mês de março de cada ano (BRASIL, 2002).

Estes são elementos que podem colaborar para a identificação mais aguçada da real situação econômico-financeira das licitantes, trazendo maiores informações em termos qualitativos e quantitativos.

1.2 QUESTÃO DE PESQUISA

Parte-se do pressuposto de que ajustes no Edital-QEF podem contribuir para a redução das assimetrias informacionais entre o Governo e licitantes, causadas por informações incompletas, onde nem todas as circunstâncias são conhecidas por ambas as partes e, sendo assim, certas consequências não são por elas previamente identificadas. A Figura 1 ilustra o ambiente transacional identificado nas licitações.

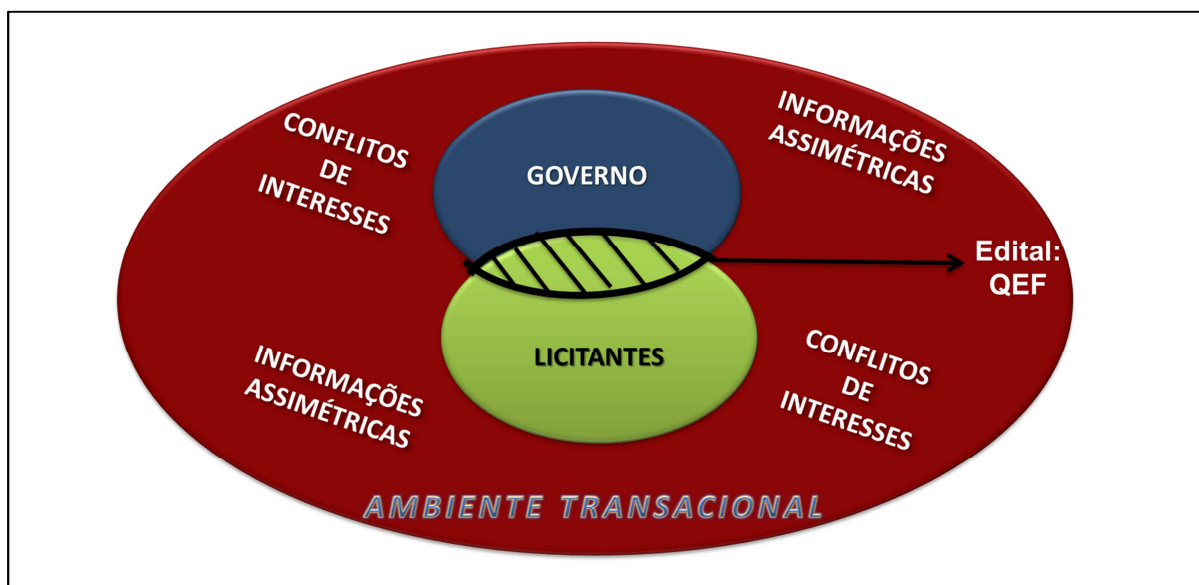


FIGURA 1 – AMBIENTE TRANSACIONAL DAS LICITAÇÕES

Fonte: O autor (2013)

Salienta-se, ainda, que o padrão de editais de licitações vigente até julho/2011 no Poder Judiciário Paranaense, na etapa da QEF, utilizava modelo de análise econômico-financeira baseado em dados incompletos e defasados no tempo, cenário este que se constitui como fonte de assimetria de informações.

Como resultado e consequência ao erário e a gestão pública, identificou-se a inexistência de dispositivo que neutralizasse que licitantes com concentração de obras vencessem novas licitações, informações incompletas quanto à efetiva capacidade econômica e financeira da empresa em especial dados relativos ao Patrimônio Líquido, solvência e endividamento. Diante deste cenário, esta investigação é orientada pela seguinte questão de pesquisa:

Quais variáveis devem ser consideradas no modelo de análise econômico-financeira, na etapa QEF, em processos licitatórios para contratação de serviços de engenharia e obras civis, constituídos sob a forma de Concorrência Pública, que contemple parâmetros de avaliação da Liquidez, Endividamento, Patrimônio Líquido Atual, Patrimônio Líquido Vinculado e Disponibilidade Líquida Patrimonial?

1.3 OBJETIVOS DA PESQUISA

1.3.1 Objetivo Geral

O objetivo geral deste estudo consiste na análise dos procedimentos licitatórios adotados pelo Poder Judiciário Paranaense com ênfase na etapa QEF.

1.3.1 Objetivos Específicos

O alcance do Objetivo Geral deste estudo se dará por meio de quatro Objetivos Específicos, que são:

- Identificar a estrutura atual de requisitos na etapa QEF nos editais de concorrências no âmbito do Poder Judiciário paranaense;
- Identificar mecanismos redutores da Seleção Adversa por meio de parâmetros de avaliação da Liquidez, Endividamento, Patrimônio Líquido Atual, Patrimônio Líquido Vinculado e Disponibilidade Líquida Patrimonial;
- Analisar a aplicabilidade dos parâmetros de eficiência a partir da legislação que trata do tema;
- Propor conjunto de indicadores para a etapa de qualificação econômica e financeira de empresas nos editais de processos licitatórios, no âmbito do Poder Judiciário paranaense, constituídos sob a forma de concorrências públicas.

1.4 JUSTIFICATIVA

Justifica-se este estudo, pela pujante necessidade de ampliar a eficácia dos processos licitatórios, tradicionalmente foco de críticas da sociedade em geral pela demasiada burocracia sem o correspondente aumento da segurança para o Estado.

Em especial as contratações de serviços de engenharia e obras civis públicas, que envolvem grandes investimentos, representam uma das áreas em que ocorrem os maiores prejuízos para o Estado em termos de licitações. Seja pelo comportamento oportunista, que pode ocorrer em ambos os envolvidos, seja pela assimetria informacional, que dificulta a identificação da empresa mais apta a realizar a ser contratada. A Controladoria Geral da União – CGU (2009) apresenta como exemplos destas situações: Superfaturamento; Direcionamento da licitação; Acordo prévio; Conluio entre licitantes, etc. Em todas estas hipóteses, percebe-se a irregularidade em firmar contrato em condições não estabelecidas no procedimento licitatório, já que isso inibe e restringe a participação de concorrentes. Ainda exemplificando, o procedimento licitatório será anulado se, comprovadamente, a empresa vencedora não tiver observado as condições de habilitação e apresentação da proposta, não importando se o objeto da licitação já está homologado e adjudicado, tampouco a alegação de caráter de urgência da contratação (CGU, 2009).

Na atualidade, não faz sentido a estratégia de burocratização de processos sem que haja proporcionalidade com a redução de desvios de recursos e fraudes em licitações. Inclusive, existe um pressuposto empírico de que ao ampliar exigências simplesmente sem que haja um encaminhamento lógico, acaba-se apenas em contribuir para a criação de ambientes mais complexos, que tornam o controle excessivamente custoso e de difícil aplicação de ações preventivas.

Somado a isto, se tem o momento muito oportuno que vive o Brasil para trabalhos deste tipo, sobretudo em função dos maciços investimentos, que já estão ocorrendo, motivados pela realização de eventos mundiais tais como a Copa do Mundo FIFA 2014 e as Olimpíadas 2016.

Segundo projeções disponíveis no sítio¹ do Governo Federal brasileiro “copa2014” o incremento esperado no Produto Interno Bruto – PIB até 2019 será de 183 bilhões de reais.

¹ <http://www.copa2014.gov.br/sobre-a-copa/grandes-numeros/>

Deste montante, mais de 26 bilhões refere-se a investimentos relacionados de serviços de engenharia e obras civis. Assim, diante deste cenário, acredita-se que todo trabalho científico que possa contribuir para a melhora do gasto público, revela-se oportuno.

Imperioso destacar, que não é comum identificar nas publicações científicas estudos que envolvam de forma pragmática o tema licitações. As maiores contribuições têm ocorrido fora da academia, por meio de consultorias privadas ou trabalhos específicos do próprio corpo técnico dos Órgãos Públicos. Nas universidades o que se observa é que, por estarem relacionados ao Direito Administrativo, os debates sobre licitações ocorrem no âmbito das ciências jurídicas, onde o assunto é abordado, geralmente, com forte fundamentação na doutrina e teoria jurídica. Debate este, importante, contudo, muitas vezes, desprovido de relação com o mundo real, onde as relações entre agentes estão impregnadas pelo desejo de maximização de interesses e comportamentos oportunistas.

Neste ambiente de assimetria informacional o enfoque eminentemente normativo, em modelos de tomada de decisão, torna-se insuficiente. Pois agora, não basta considerar apenas como os indivíduos “deveriam agir” é necessária, também, uma abordagem positivista para entender como eles “realmente agem” no processo de tomada de decisão (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 2010). A proposta de sugerir ações com aplicabilidade eminentemente prática, que é algo pouco explorado nesta área, contribui como motivação deste estudo.

Finalmente, a partir da afirmação de Iudícibus, Martins e Carvalho (2005) de que diminuir ou conter a assimetria informacional é uma das tarefas mais importantes da moderna Contabilidade, este estudo é motivado pela necessidade de ajustes nos elementos que compõem a QEF, sobretudo nas contratações de serviços de engenharia e obras civis, visando mitigar a assimetria informacional nestas transações, e com isso, ampliar a segurança do ente público nos processos licitatórios.

1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

A presente dissertação está estruturada em seis capítulos, incluindo esta introdução. O segundo Capítulo apresenta o marco teórico-empírico necessário à construção de uma possível resposta a questão de pesquisa ora apresentada focado nos temas “Licitações”, “Demonstrações Financeiras”, “Análise dos Demonstrativos Financeiros”, “Assimetria da Informação”, “Conflito de Agência” e a “Estrutura geral do Poder Judiciário Paranaense”.

No Capítulo 3, é detalhada a metodologia aplicada neste estudo. A discussão e análise dos resultados estão delineadas no Capítulo 4. Por fim, no Capítulo 5 são apresentadas as considerações conclusivas do estudo.

2 MARCO TEÓRICO-EMPÍRICO

2.1 PROCESSO LICITATÓRIO

A utilização de procedimentos específicos para contratação de bens e serviços que se utilizem de recursos públicos remonta a longa data. Como bem ilustra Motta (2008), no século XV nas Ordenações Filipinas, já se observava a preocupação na escolha de empreiteiros que indicassem capacidade de fazer melhor, por menor preço, as obras que públicas. No direito público brasileiro as normas específicas para as aquisições de bens e serviços estão presentes a quase 150 anos. O Decreto nº 2.926 de 14.05.1862, introduzia o tema aos institutos normativos da administração pública (PEREIRA JUNIOR, 2007).

Com a exceção de bens e serviços produzidos pelo Estado para seu próprio uso, situação que se torna cada vez mais escassa em todo o mundo, todos os gastos governamentais, seja de investimento ou de custeio, são materializados na forma de pagamentos a fornecedores privados. Isto quer dizer que todo organismo governamental, qualquer que seja seu tamanho, realiza as compras públicas a partir de institutos pré-determinados (CAPOBIANCO e ABRAMO, 2007).

O procedimento que compõem o conjunto de etapas a serem seguidas recebe o nome de licitação, essencialmente normatizado em sua estrutura pelo dispositivo constitucional, artigo nº 37 da Constituição Federal (BRASIL, 1988).

“Art. 37 (...)

XXI - ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei (...).”

Fácil perceber que este instituto visa, *a priori*, garantir o atendimento aos princípios que guiam a Administração Pública brasileira, que são a Legalidade, a Impessoalidade, a Moralidade, a Publicidade e a Eficiência.

Além da Constituição Federal, que se configura como a norma elementar deste tema, ocorreram sucessivos textos legislativos, que culminaram no ano de 1993 no advento da Lei Federal nº 8.666 que Regulamentou o artigo 37, inciso XXI, da Constituição Federal,

instituindo normas para licitações e contratos da Administração Pública. Referida Lei, rapidamente tornou-se paradigma para os processos licitatórios em todo o país.

A partir disso, os Estados, o Distrito Federal, os Municípios e as entidades da administração indireta, tiveram que se adaptar a Lei nº 8.666/93. No caso do Paraná, foi editada a Lei Estadual nº 15.608/07, que estabeleceu normas sobre licitações, contratos administrativos e convênios no âmbito dos Poderes do Estado do Paraná, em consonância a norma federal.

2.1.1 Modalidades de Licitação

O artigo 22 da Lei nº 8.666/93 aponta cinco modalidades de licitações (BRASIL, 1993): (i) Concorrência; (ii) Tomada de Preços; (iii) Convite; (vi) Concurso; e (v) Leilão. Existe ainda uma sexta espécie, não citada pela Lei nº 8.666/93, criada posteriormente pela Lei nº 10.520/02 (BRASIL, 2002) que é o Pregão. Conforme ilustrado a Figura 1, estas modalidades estão diretamente relacionadas ao grau de complexidade, a natureza do produto/serviço ou ainda ao valor a ser contratado, sendo os requisitos para a participação e atendimento aos dispositivos editalícios ligeiramente distintos em cada uma delas.

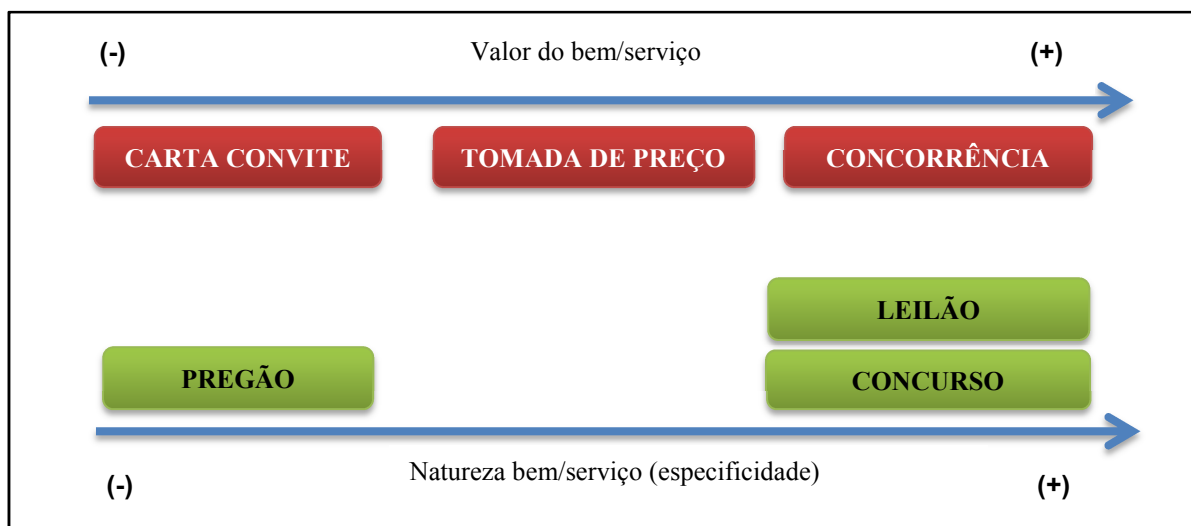


FIGURA 2 – VARIAÇÃO DAS MODALIDADES LICITATÓRIAS EM FUNÇÃO DO VALOR E NATUREZA DO BEM OU SERVIÇO A SER CONTRATADO

Fonte: O autor (2013)

A Figura 2 demonstra o posicionamento de cada tipo de licitação na medida em que o horizonte de análise, tanto quantitativo quanto qualitativo, vai se alterando, o que corrobora na diferenciação das modalidades classificadas como “comuns”, vinculadas ao valor do bem/serviço a ser contratado, das modalidades ditas “especiais” vinculadas a especificidade

dos bens/serviços. As modalidades “comuns” dividem-se em Concorrência, Tomada de Preços e Carta Convite. Por outro lado, estão as modalidades “especiais”, categorizadas pelo Leilão, Concurso e o Pregão, que guardam relação com aspectos qualitativos dos bens ou serviços a serem negociados, ou seja, especificidade dos ativos transacionados (JUSTEN FILHO, 2008).

Pereira Junior (2007) destaca a distinção que a Lei Federal nº 8.666/93 faz quanto ao tipo de licitação mediante dois critérios excludentes, ou seja: (i) considerar o valor estimado do objeto, nesta hipótese, Concorrência, Tomada de Preços e Carta Convite; ou (ii) a natureza do objeto independentemente do valor, neste caso o Leilão, Concurso e Pregão.

A Concorrência, segundo Meirelles (2004), é uma espécie de licitação aplicada para contratações de grande valor, em que se admite a participação de quaisquer interessados, cadastrados ou não, que satisfaçam as condições do edital. Esta modalidade é indispensável nas contratações de obras e serviços de engenharia com estimativa de custos superiores a R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos e mil reais) e demais aquisições com valores superiores a R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais) (BRASIL, 1993). O grande diferencial desta modalidade em relação às demais é que em decorrência de sua finalidade para aquisições de grande vulto, a fase de habilitação tende a ser mais burocrática e procrastinada, tendo em vista a gama de documentos solicitados e, geralmente, com participação de significativo número de interessados.

A modalidade Tomada de Preços é um procedimento menos complexo que a Concorrência (MOTTA, 2008). Nesta modalidade de licitação os interessados devem estar devidamente cadastrados ou ainda devem atender a todas as condições exigidas para o cadastramento até o terceiro dia anterior a data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação (BRASIL, 1993). Para Justen Filho (2008) a finalidade da Tomada de Preços, é tornar a licitação mais sumária e rápida, por isso o prévio cadastramento de interessados. Esta modalidade é utilizada nas contratações de obras e serviços de engenharia com estimativa de custos até R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos e mil reais) e demais aquisições com valores limitados a R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais) (BRASIL, 1993).

Já a Carta Convite assume o papel de procedimento mais simplificado dentre as modalidades comuns de licitação (JUSTEN FILHO, 2008). Participam deste certame empresas do ramo pertinente ao seu objeto, sendo cadastradas ou não, escolhidas e convidadas em número

mínimo de três pela unidade administrativa responsável pela contratação. Esta modalidade é utilizada nas contratações de obras e serviços de engenharia com estimativa de custos até R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais) e demais aquisições com valores de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) (BRASIL, 1993).

Para a escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, tem-se a modalidade especial de licitação chamada de Concurso (PEREIRA JUNIOR, 2007). A característica do Concurso é que os critérios de julgamento devem estar previamente definidos, o que é uma questão delicada, já que na análise e seleção de trabalhos técnicos e artísticos não se alcança elementos estritamente objetivos. A própria natureza artística ou técnica inviabiliza uma apreciação nesta ordem (JUSTEN FILHO, 2008).

O Leilão é outro tipo especial de licitação, específico para venda de bens móveis inservíveis para a Administração Pública, produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou ainda para a alienação de bens imóveis específicos, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao da avaliação do bem (BRASIL, 2003). Uma característica do Leilão, que o difere dos outros tipos de licitações, é a inexistência de sigilo quanto ao conteúdo das propostas, muito pelo contrário, é da essência desta modalidade que tais propostas sejam públicas de amplo conhecimento (JUSTEN FILHO, 2008).

Por último, encontra-se o Pregão, que é uma modalidade relativamente nova nas licitações de bens e serviços tidos como comuns (fácil especificação) independente do valor estimado. A Lei nº 10.520/02, que instituiu a modalidade de Pregão, definiu no parágrafo único do artigo primeiro como bens e serviços comuns aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital por meio de especificação usuais no mercado (BRASIL, 2002). Vê-se aqui, a exclusão da possibilidade da utilização desta modalidade licitatória para obras civis e serviços de engenharia, dada a natureza claramente complexa destes bens e serviços.

O Quadro 1, sintetiza as características de cada modalidade quanto ao objetivo, formas, prazos de publicação do edital de chamamento e valores.

MODALIDADE	OBJETIVO	VALOR DA CONTRATAÇÃO	MEIOS DE DIVULGAÇÃO E PRAZO MÍNIMO PARA REALIZAÇÃO
Concorrência	Específica para compras, obras ou serviços de grande vulto.	Acima de R\$ 1.500.000,00 para obras e serviços de engenharia; Acima de R\$ 650.000,00, para demais aquisições.	Publicação do edital no mínimo uma vez no Diário Oficial e jornal de grande circulação podendo-se utilizar de outros meios. Prazo mínimo de 45 ou 30 dias para Concorrências e 15 ou 30 dias para Tomadas de Preços, dependendo das características do contrato a ser celebrado ou da licitação.
Tomada de Preços	Utilizada para compras, obras ou serviços de médio vulto.	Até R\$ 1.500.000,00 para obras e serviços de engenharia; Acima de R\$ 650.000,00, para demais aquisições.	
Convite	Modalidade de licitação para contratações de pequeno valor.	Até R\$ 150.000,00 para obras e serviços de engenharia; Acima de R\$ 80.000,00, para demais aquisições.	Convocação por escrito com a fixação do instrumento convocatório em local apropriado. Prazo mínimo de 5 dias.
Concurso	Permitir a escolha de trabalho técnico ou científico.	*	Publicação do edital no mínimo uma vez no Diário Oficial e jornal de grande circulação podendo-se utilizar de outros meios. Prazo mínimo de 45 dias.
Leilão	Venda de bens móveis inservíveis para a administração ou produtos legalmente apreendidos.	*	Publicação do edital no mínimo uma vez no Diário Oficial e jornal de grande circulação podendo-se utilizar de outros meios. Prazo mínimo de 15 dias.
Pregão	Aquisição de bens ou serviços comuns.	*	Dependendo do valor: Diário Oficial, meio eletrônico, jornal, etc. Prazo não inferior a 8 dias.

QUADRO 1 – CARACTERÍSTICAS DAS MODALIDADES DE LICITAÇÃO

Fonte: Adaptado de Silva (2004)

* Modalidades relacionadas aos aspectos qualitativos dos bens e serviços transacionados que independem do valor da aquisição.

Qualquer que seja a modalidade licitatória em questão, existem diversas etapas de habilitação as quais os licitantes devem comprovar sua aptidão, para que possam contratar com o Estado. A Lei 8.666/2003, em seus artigos 27 a 33, define as regras que os instrumentos de convocação da licitação devem conter, relativas à:

- Habilitação jurídica;
- Qualificação técnica;
- Qualificação econômico-financeira;
- Regularidade fiscal;
- Cumprimento do disposto no inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal.

Cada etapa tem a finalidade de avaliar a empresa sob um aspecto específico, sinalizando características qualitativas e quantitativas. A etapa mais relevante para esta pesquisa é a Qualificação Econômico-Financeira, o qual é detalhada na seção a seguir.

2.1.2 Qualificação Econômico-Financeira – QEF

Mukai (1990) afirma que os procedimentos da licitação compõem-se de duas fases, sendo que a primeira, é a fase interna que se encerra com a elaboração do edital ou da carta-convite. A segunda fase é a externa, que se inicia com a publicação do edital ou expedição da carta-convite e finaliza-se com a adjudicação do objeto da licitação. Como bem pontua Motta (2008) a eficácia da fase interna contribui para o desenvolvimento da fase externa, já que se trata de um processo plenamente vinculado.

A Qualificação Econômico-Financeira – QEF relaciona-se com as duas fases ora apresentadas. Na primeira fase são definidos os elementos econômicos e financeiros a serem solicitados no edital de chamamento, bem como os parâmetros de análise. Na fase seguinte, a externa, os relatórios financeiros são apresentados pelas empresas e analisados pela equipe técnica da comissão de licitação.

Constitui-se a QEF como o momento em que a empresa deve, por meio documental, comprovar que possui capacidade econômica e financeira para atender aos requisitos estabelecidos pelo edital. Tal informação tende a trazer segurança ao ente público demonstrando que a licitante tem condições de executar o serviço para o qual esta concorrendo ou ainda no caso de descumprimento do contrato, que tem patrimônio suficiente para servir de garantia.

A Lei nº 8.666/93 em seu artigo 31 apresenta os limites do que pode ser requerido dos participantes da licitação na etapa da QEF (BRASIL, 1993). Em síntese tem-se:

- Balanço patrimonial e demonstrações contábeis do último exercício social, já exigíveis;
- Certidão negativa de falência ou concordata;
- Exigência de indicadores financeiros limitados à demonstração da capacidade financeira do licitante com vistas aos compromissos que terá que assumir caso lhe seja adjudicado o contrato, vedada a exigência de valores mínimos de faturamento anterior, índices de rentabilidade ou lucratividade;
- Exigência de capital mínimo ou de Patrimônio Líquido mínimo em percentual não superior a dez por cento do valor estimado da contratação.

A seguir, apresenta-se o conteúdo da QEF em Edital de licitação publicado pelo Tribunal de Justiça do Estado do Paraná – TJPR no mês de março de 2011.

7.1.3. Para Comprovação da QUALIFICAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA:

a) Certidão(ões) negativa(s) de pedido de recuperação judicial e falência, emitida (s) pelo Distribuidor da Comarca onde está sediada a empresa, dentro de seus respectivos prazos de validade, se expressos, observado o contido no item 7.9.

b) Comprovação de possuir patrimônio líquido mínimo não inferior a 10% (dez por cento) do valor fixado como preço máximo da presente licitação, perfazendo o montante de R\$ 53.413,00 (cinquenta e três mil quatrocentos e treze reais);

c) Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício – DRE e Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA (podendo a DLPA ser substituída pela Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL), já exigíveis na data da abertura da licitação, assinados por Contabilista, devidamente registrado no Conselho Regional de Contabilidade) e apresentados na forma da Lei, que comprovem a boa situação financeira da empresa, vedada a sua substituição por balancetes ou balanços provisórios, podendo ser atualizados, quando encerrados há mais de 03 (três) meses da data de apresentação da proposta, tomando como base a variação, ocorrida no período, do ÍNDICE GERAL DE PREÇOS – DISPONIBILIDADE INTERNA – IGP-DI, publicado pela Fundação Getúlio Vargas – FGV ou de outro indicador que o venha substituir, sendo que, a memória de cálculo deverá ser apresentada com duas casas decimais, desprezando-se as demais. As empresas com menos de um exercício financeiro devem cumprir a exigência deste item mediante apresentação de Balanço de Abertura ou do último Balanço Patrimonial levantado, conforme o caso. Os documentos dos quais trata esta alínea deverão ser apresentados em cópia autenticada;

d) A comprovação de boa situação financeira da empresa, a que se refere a alínea “c”, será baseada na obtenção dos índices de Liquidez Geral (LG), Liquidez Corrente (LC) e de Solvência Geral (SG), maiores ou iguais a 1,0 (> ou = 1,0), resultante da aplicação das fórmulas:

$$LG = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

$$LC = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$SG = \frac{\text{Ativo Total}}{\text{Passível Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

d.1) Os índices acima deverão ser demonstrados pela licitante, mediante memória de cálculo assinada pelo contador, constando número de seu registro no Conselho Regional de Contabilidade – CRC.

FIGURA 3 – CONTEÚDO DA QEF EM EDITAL PUBLICADO PELO TJPR

Fonte: Edital da Concorrência nº 05/2011, Reforma do Edifício do Fórum da Comarca de Apucarana

Percebe-se que, a legislação que trata da QEF, limita de forma incisiva a possibilidade de exigência de matriz mais robusta de indicadores financeiros. O próprio artigo 37 da Constituição Federal realiza o delineamento da profundidade máxima a ser aplicada na QEF (BRASIL, 1988).

“Art. 37 (...)

XXI – (...) o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações.” (grifamos).

No que se refere aos indicadores financeiros (também denominados de índices contábeis) pode-se ver que não é mencionada a quantidade de índices ou o valor numérico a ser exigido. Especificamente sobre a questão, o art. 31, inciso 5º, da Lei nº 8.666/93 preceitua que devem ser apresentadas no processo administrativo da licitação as justificativas técnicas que motivaram a colocação dos índices contábeis previstos no edital (BRASIL, 1993).

“Art. 31. (...)

§ 5º A comprovação da boa situação financeira da empresa será feita de forma objetiva, através do cálculo de índices contábeis previstos no edital e devidamente justificados no processo administrativo da licitação que tenha dado início ao certame licitatório, vedada a exigência de índices e valores não usualmente adotados para a correta avaliação de situação financeira suficiente ao cumprimento das obrigações decorrentes da licitação.” (grifamos).

Neste ponto, Pereira Junior (2007 p. 380) contribui com a afirmação de que a escolha dos índices de aferição da situação financeira dos licitantes deverá estar exposta e fundamentada no processo administrativo da licitação, do qual resultará o texto do edital.

“Este apenas refletirá o exame e consequente definição de natureza técnica, transmitindo à Comissão elementos bastantes para o julgamento objetivo da matéria. As razões da escolha (incluindo menção às fontes de consulta, sobretudo revistas especializadas) devem guardar nexos causal com a índole do objeto e o grau de dificuldade ou complexidade de sua execução, a fim de que se cumpra o mandamento constitucional de serem formuladas tão somente exigências necessárias a garantir o cumprimento das obrigações (...).” (grifamos).

Em função disto, não é comum a existência de editais de licitação que incluam muitos índices além dos indicadores de liquidez, e em alguns casos, de endividamento. Aqueles órgãos que se arriscam em requerer conjunto de elementos excessivamente fora do habitual são advertidos impetuosamente pelos Tribunais Superiores.

Ainda assim, uma possibilidade de maximizar a profundidade da análise das empresas surge por meio da leitura do art. 31 da Lei nº 8.666/93, especificamente em seu parágrafo quarto.

“Art. 31 (...)

§ 4o Poderá ser exigida, ainda, a relação dos compromissos assumidos pelo licitante que importem diminuição da capacidade operativa ou absorção de disponibilidade financeira, calculada esta em função do patrimônio líquido atualizado e sua capacidade de rotação.”
(grifamos).

Este dispositivo apresenta a possibilidade de se exigir dos licitantes a relação dos compromissos assumidos que impliquem em diminuição da capacidade operativa ou absorção de disponibilidade financeira correlacionando estes compromissos em função do Patrimônio Líquido Atualizado.

Além deste, também se pode considerar que a identificação do endividamento da licitante revela-se um item “*indispensável*” à garantia do cumprimento das obrigações assumidas.

Em que pese todo o esforço para expor o potencial econômico-financeiro dos licitantes, a inclusão de demasiado número de elementos, além ser juridicamente inválido, pode criar um ambiente ainda mais complexo, e assim, sujeito a situações imprevistas e comportamentos oportunistas.

2.2 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EXIGÍVEIS NO BRASIL

2.2.1 Postulados Normativos

As Demonstrações Financeiras ditas exigíveis, assim são definidas, por terem sua elaboração não facultativa, ou seja, as empresas estão obrigadas a desenvolver e apresentar em forma e periodicidade bem definidas em Leis, Resoluções, Normas, etc.

Muito embora no campo da contabilidade gerencial os relatórios financeiros tenham possibilidades quase que infinitas, já que objetivam atender a necessidades diversas dos usuários da informação, no campo da contabilidade financeira esta liberalidade não existe, pelo menos não completamente.

O Quadro 2 a seguir, sumariza os principais postulados normativos recentes que conduzem a elaboração dos Demonstrativos Contábeis para empresas que publicam seus relatórios no Brasil tanto com relação a forma quanto com relação ao seu escopo.

LEGISLAÇÃO	DESCRIÇÃO	ALCANCE
Lei nº 6.404/76	Dispõe sobre as Sociedades por Ações.	Sociedades Anônimas.
Lei nº 10.406/02	Código Civil Brasileiro.	Todas as sociedades.
Lei nº 11.638/07	Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras.	Sociedades Anônimas e Sociedade de Grande Porte.
Lei nº 11.941/09	Altera, entre outros, dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976.	Sociedades Anônimas e Sociedade de Grande Porte.
Pronunciamentos do CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC, com objetivo do estudo, preparo e a emissão de Pronunciamentos Técnicos sobre procedimentos de Contabilidade e a divulgação de informações dessa natureza, para permitir a emissão de normas pela entidade reguladora brasileira, visando à centralização e uniformização do seu processo de produção, levando sempre em conta a convergência da Contabilidade Brasileira aos padrões internacionais (CPC)	Todas as sociedades.
Resoluções, Ementas e Normas do Conselho Federal de Contabilidade	Trata, de forma detalhada e técnica, a aplicação da ciência contábil no Brasil.	Todas as sociedades.

QUADRO 2 – POSTULADOS NORMATIVOS QUANTO AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS NO BRASIL

Fonte: Elaborado pelo autor (2013)

Poderia, ainda, serem incluídas as IFRS (*International Financial Reporting Standards*) que são normas internacionais de contabilidade, publicadas e revisadas pelo IASB (*International Accounting Standards Board*), constituindo-se como um conjunto de pronunciamentos contábeis internacionais. Entretanto, o papel de interpretação e auxílio na aplicação das normas internacionais já é desempenhado pelos pronunciamentos do CPC. Em função disto, deixou-se de menciona-los nos Quadro 2.

2.2.2 Demonstrações Financeiras

A NBC TG Estrutura Conceitual – NBC T-1, aprovadas pela Resolução CFC nº 1.127/2008, apresenta a estrutura conceitual para a elaboração e apresentação das demonstrações contábeis² (CFC, 2008).

Conforme referida resolução, o objetivo das demonstrações contábeis é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira, o desempenho e as mudanças na posição financeira da entidade, que sejam úteis a um grande número de usuários em suas avaliações e tomadas de decisão econômica (CFC, 2008). Objetivam ainda, apresentar os resultados da atuação da Administração na gestão da entidade e sua capacitação na prestação de contas quanto aos recursos que lhe foram confiados.

Para Silva (2010), as demonstrações financeiras representam um canal de comunicação da empresa com seus diversos usuários internos e externos, onde se incluem investidores atuais e potenciais, empregados, credores por empréstimos, fornecedores e outros credores comerciais, clientes, governos e suas agências e o público. Cada um, buscando um tipo de informação específica para satisfazer algumas das suas diversas necessidades, entre elas (CFC, 2008):

- *Investidores*: Os provedores de capital de risco e seus analistas que se preocupam com o risco inerente ao investimento e o retorno que ele produz. Eles necessitam de informações para ajudá-los a decidir se devem comprar, manter ou vender investimentos. Os acionistas também estão interessados em informações que os habilitem a avaliar se a entidade tem capacidade de pagar dividendos.
- *Empregados*: Os empregados e seus representantes estão interessados em informações sobre a estabilidade e a lucratividade de seus empregadores. Também se interessam por informações que lhes permitam avaliar a capacidade que tem a entidade de prover sua remuneração, seus benefícios de aposentadoria e suas oportunidades de emprego.
- *Credores por empréstimos*: Estes estão interessados em informações que lhes permitam determinar a capacidade da entidade em pagar seus empréstimos e os correspondentes juros no vencimento.

² Nesta Dissertação a denominação Demonstrações Contábeis e Demonstrações Financeiras são utilizadas como sinônimos.

- *Fornecedores e outros credores comerciais*: Os fornecedores e outros credores estão interessados em informações que lhes permitam avaliar se as importâncias que lhes são devidas serão pagas nos respectivos vencimentos. Os credores comerciais provavelmente estão interessados em uma entidade por um período menor do que os credores por empréstimos, a não ser que dependam da continuidade da entidade como um cliente importante.
- *Clientes*: Os clientes têm interesse em informações sobre a continuidade operacional da entidade, especialmente quando têm um relacionamento a longo prazo com ela, ou dela dependem como fornecedor importante.
- *Governo e suas agências*: Os governos e suas agências estão interessados na destinação de recursos e, portanto, nas atividades das entidades. Necessitam também de informações a fim de regulamentar as atividades das entidades, estabelecer políticas fiscais e servir de base para determinar a renda nacional, estatísticas semelhantes e ainda, em processos licitatórios, identificar as condições econômico-financeiras das empresas que pretendem contratar com o Estado.
- *Público*: As entidades afetam o público de diversas maneiras. Elas podem, por exemplo, fazer contribuição substancial à economia local de vários modos, inclusive empregando pessoas e utilizando fornecedores locais. As demonstrações contábeis podem ajudar o público fornecendo informações sobre a evolução do desempenho da entidade e os desenvolvimentos recentes.

Mesmo sendo preparadas seguindo os princípios contábeis aplicados no Brasil com a finalidade de produzir informações úteis para a tomada de decisões e avaliações por parte dos usuários em geral, as demonstrações financeiras, não fornecem todo o subsídio informacional que os usuários possam necessitar, uma vez que elas retratam os efeitos financeiros de acontecimentos passados e não incluem, necessariamente, informações de natureza não financeiras (CFC, 2008).

De acordo com as Leis nº 6.404/76, 10.406/02, 11.638/07 e Resoluções do CFC, as demonstrações contábeis exigíveis no Brasil são:

- Balanço Patrimonial – BP;
- Demonstração do Resultado do Exercício – DRE;

- Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA;
- Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL;
- Demonstração dos Fluxos de Caixa – DFC;
- Demonstração do Valor Adicionado – DVA.

2.2.2.1 Balanço Patrimonial

A consolidação de todos os valores que a empresa possui, sejam bens, direitos ou obrigações, ocorre no relatório chamado Balanço Patrimonial. Para Gitman (2007) este demonstrativo apresenta a descrição sintética da posição financeira das empresas em certa data.

Silva (2010) define o Balanço Patrimonial como uma equação em que os ativos da empresa são iguais aos passivos mais o patrimônio residual, que é o Patrimônio Líquido.

Diversos autores (MATARAZZO, 2007; SILVA, 2010; ASSAF NETO, 2002) destacam que esta demonstração contábil tem como um de seus principais objetivos revelar quais as opções de origem e aplicações de recursos das entidades.

Dessa forma, por meio da inspeção ao Balanço Patrimonial pode-se identificar se a empresa tem optado por capitais próprios ou de terceiros para financiar suas atividades, em qual intensidade cada origem de recurso tem sido preferida.

Muito embora os dados apresentados neste demonstrativo decorram do registro de acontecimentos passados, as informações de tendências que podem ser extraídas de seus diversos grupos de contas, fazem com que este demonstrativo seja o ponto de partida para o conhecimento da situação econômico-financeira da empresa (ASSAF NETO, 2002).

Sua composição se faz em três partes principais:

- **Ativo:** o qual revela onde estão aplicados os recursos da entidade. Divide-se em: (i) Circulante – para bens e direitos realizáveis em curto prazo; e (ii) Não Circulantes – para bens e direitos realizáveis em longo prazo ou com caráter permanente;
- **Passivo:** representa uma das origens de recursos, tecnicamente chamada de capital de terceiros. Divide-se em: (i) Circulante – para obrigações exigíveis em curto prazo; e (ii) Não Circulantes – para obrigações exigíveis em longo prazo;
- **Patrimônio Líquido:** Valor residual dos ativos, após a redução das obrigações. Denominados Capital Próprio da entidade.

Cabe destacar, conforme Matarazzo (2007), que o Balanço Patrimonial revela apenas os fatos, segundo os princípios contábeis, registráveis em dinheiro, não tendo o alcance de demonstrar uma série inumerável de fatos, tais como participação de mercado, imagem da empresa para com a sociedade, tecnologias utilizadas, etc.

2.2.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

Este relatório demonstra os aumentos e reduções causados no Patrimônio Líquido decorrentes das operações da entidade. A DRE acumula receitas, custos e despesas de um período, para apurar ao final qual resultado (SILVA, 2010).

Na estruturação da DRE, utiliza-se uma metodologia dedutiva e assim, parte-se inicialmente da receita, passando pelos diversos gastos da empresa, até se chegar ao lucro ou prejuízo do exercício.

	Receita Operacional Bruta	
(-)	Deduções da Receita Bruta	
=	Receita Operacional Líquida	
(-)	Custo da Mercadoria Vendida	
=	Lucro Operacional Bruto	
(-)	Despesas Operacionais	
=	Lucro Operacional Líquido	
(+)	Resultado Não Operacional	
=	Lucro Antes do Imposto de Renda	
(-)	Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido	
=	Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	

TABELA 1 – ESTRUTURA COMPLETA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Fonte: Elaborado pelo autor a partir das Leis nº 6.404/76, nº 11.638/07 e nº 11.941/09

Existe uma relação muito importante entre a Demonstração do Resultado do Exercício e o Balanço Patrimonial. Isto porque o resultado apurado na DRE irá aumentar ou reduzir a riqueza da empresa. Os aumentos decorrem do **lucro**, situação em que as receitas superam os custos e despesas. As reduções decorrem do **prejuízo**, na hipótese das receitas serem inferiores aos custos e despesas. Na verdade, se o lucro for totalmente distribuído, por meio de dividendos ou ainda participações diversas como funcionários ou administradores, não haverá aumento de riqueza decorrente das operações da empresa e, sim, uma manutenção da situação patrimonial. Caso o lucro não seja plenamente distribuído ele retornará ao Balanço Patrimonial.

Esta informação, por si só, já justifica a existência da Demonstração do Resultado do Exercício, pois saber se a empresa esta ou não proporcionando um resultado satisfatório em relação ao esforço despendido é algo muito importante (MATARAZZO, 2007).

2.2.2.3 Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA

Segundo Marion (2009) a DLPA evidencia o “destino” do lucro. Para Iudícibus et al (2009) no trajeto do lucro da DRE até o Balanço Patrimonial, ocorrem, tradicionalmente, algumas transformações, que devem ser explicadas, sendo este o objetivo da DLPA.

Diversos são os possíveis destinatários do lucro, entre eles destacam-se:

- Dividendos aos proprietários;
- Participação dos administradores da entidade;
- Participação dos funcionários;
- Contribuições para Fundos de Previdência de empregados;
- Reinvestimento na empresa por meio de lucros retidos;
- Constituição de reservas.

Qualquer que seja a destinação adotada, a sua operacionalização não ficará totalmente explicada apenas analisando-se o Balanço Patrimonial ou a DRE. Com isso, a Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA existe como um relatório contábil integrador destes dois demonstrativos financeiros. A Figura 4 exemplifica esta relação entre os demonstrativos.

DRE (Apuração do Lucro)			DLPA (Destinação do Lucro)		
	Receita Operacional Bruta	R\$ 800.000,00		Saldo inicial	R\$ 0,00
	Custos e Despesas	R\$ 500.000,00	(+)	Lucro Líquido do Exercício	R\$ 300.000,00
	Lucro Líquido	R\$ 300.000,00	=	Lucro Total Disponível	R\$ 300.000,00
			(-)	Reservas de Lucros	R\$ 300.000,00
			=	Saldo Final	R\$ 0,00

BALANÇO PATRIMONIAL (Após a apuração do lucro)					
ATIVO			PASSIVO + PL		
	Inicial	Final		Inicial	Final
Bancos	900.000,00	1.200.000,00	PASSIVO	0,00	0,00
			PL		
			Capital	900.000,00	900.000,00
			Reservas de Lucros		300.000,00
TOTAL	900.000,00	1.200.000,00	TOTAL	900.000,00	1.200.000,00

FIGURA 4 – DLPA INTEGRANDO A DRE AO BALANÇO PATRIMONIAL

Fonte: O autor (2013)

O papel integrador da DLPA justifica a necessidade de análise conjunta destes três demonstrativos contábeis, sendo fortemente prejudicada a compreensão e avaliação dos resultados da empresa com verificação desconexa.

Importante destacar que com o advento da Lei nº 11.638/2007, o grupo “lucros acumulados” deixou de ser demonstrado no Balanço Patrimonial. Apenas o grupo “prejuízos acumulados” deve constar. Assim, todo o lucro apurado na DRE deve ter destinação, não sendo permitida sua acumulação. Como efeito, a DPLA terá, na hipótese de lucros, saldo inicial e final igual a zero (BRASIL, 2007).

2.2.2.4 Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL

Enquanto a DLPA tem o propósito de explicar a movimentação de uma única conta do Patrimônio Líquido, a DMPL objetiva detalhar a movimentação de todo o Patrimônio Líquido da entidade (IUDÍCIBUS et al, 2009).

Observando o art. 186 da Lei nº 6.404/76 (BRASIL, 1976) detalha-se a estruturação da DMPL, com a reprodução de todas as contas do Patrimônio Líquido da empresa, evidenciando-se o saldo anterior, saldo atual e ainda os eventos que levaram a possíveis alterações no PL da entidade.

DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO							
	Capital	Reserva de Capital	Reservas de Reavaliação	Reserva Estatutária	Reserva Legal	Lucros/Prejuízos Acumulados	Total
Saldo em 31-12-X0	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Aumento de capital	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Lucro Líquido do ano	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Transferência para reservas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Dividendos propostos	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Saldo em 31-12-X1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ajustes Exercícios Anteriores	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Lucro Líquido do ano	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Transferência para reservas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Dividendos propostos	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Saldo em 31-12-X2	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

TABELA 2 – EXEMPLO DE DMPL

Fonte: Elaborado a partir do Art. 186 da Lei nº 6.404/76 (BRASIL, 1976)

↓
DLPA

Fácil perceber como a DMPL é significativamente mais completa e rica em informações do que a DLPA já que esta última está inserida naquela (Tabela 2). Eventos como aumento do capital ou ainda constituição de reservas que não decorram do lucro são visíveis apenas por meio da Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido.

Para Sociedades Anônimas de Capital Aberto a publicação da DMPL é obrigatória, conforme determinação da Comissão de Valores Mobiliários – CMV.

2.2.2.5 Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC

Segundo Iudícibus et al. (2010) a Demonstração do Fluxo de Caixa objetiva prover informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos em dinheiro de uma empresa, ocorridos durante certo período, auxiliando na análise da capacidade da entidade de gerar e utilizar os valores em caixa e equivalentes de caixa.

Esta demonstração é relativamente nova no Brasil. A Lei nº 11.638/2007, trouxe a obrigatoriedade de sua elaboração, substituindo a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos – DOAR, que deixou de ser obrigatória desde então.

Marion (2009) destaca que a DFC, ainda que seja a demonstração preferida pelos investidores norte-americanos, é praticamente esquecida no Brasil. Isto em decorrência de diversos fatores, entre eles, a cultura dos empresários brasileiros em evitarem demonstrar a origens e o uso dos recursos financeiros da empresa.

Enquanto a Demonstração do Resultado do Exercício - DRE é um relatório contábil/econômico, ou seja, não representa as entradas e saídas de dinheiro da empresa, a Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC tem justamente este objetivo principal. Como seu próprio nome sugere, a DFC objetiva detalhar a composição das variações no caixa (e equivalentes de caixa) da empresa.

A estrutura mínima da DFC é dada pelo inciso I, do artigo 188 da Lei nº 6.404/76.

“Art. 188. (...) ”

I – demonstração dos fluxos de caixa – as alterações ocorridas, durante o exercício, no saldo de caixa e equivalentes de caixa, segregando-se essas alterações em, no mínimo, 3 (três) fluxos: (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)

a) das operações; (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)

b) dos financiamentos; e (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)

c) dos investimentos; (Redação dada pela Lei nº 11.638, de 2007)”

O fluxo *das operações* ou em outras palavras, das atividades operacionais, apresenta o caixa gerado pela atividade fim da empresa, como por exemplo, recebimento das vendas de seus produtos ou serviços. Normalmente, deve representar a principal fonte de receita da organização.

No fluxo de *financiamentos* estão os recursos oriundos de Instituições Financeiras, como por exemplo, empréstimos bancários para capital de giro ou ainda financiamentos para aquisição de máquinas, equipamentos, veículos, etc. Conforme o Pronunciamento Técnico nº 03, item 6 do CPC, as atividades de financiamento são aquelas que resultam em mudanças no tamanho e na composição do capital próprio e no capital de terceiros da entidade (CPC nº 03, item 06).

As atividades de *investimentos* decorrem normalmente de incrementos nos ativos não circulantes da entidade. São as referentes à aquisição e à venda de ativos de longo prazo e de outros investimentos não incluídos nos equivalentes de caixa (CPC nº 03, item 06).

O propósito desses três fluxos é demonstrar ao usuário da informação, de forma rápida e simples, qual tem sido a preferência da entidade em termos de origem e aplicação dos recursos disponíveis. Na elaboração deste demonstrativo, existem duas possibilidades: **(i)** método direto; **(ii)** método indireto.

O **método direto** explicita, a partir da Receita Bruta, as entradas e saídas brutas de dinheiro dos principais componentes das atividades operacionais, como os recebimentos pelas vendas de produtos e serviços e os pagamentos a fornecedores e empregados. O saldo final das operações expressa o volume líquido de caixa provido ou consumido pelas operações durante um período (IUDÍCIBUS et al., 2010).

No **método indireto**, partindo-se do Lucro Líquido antes do Imposto de Renda, revelam-se as variações no caixa decorrentes das atividades operacionais, identificadas pelas mudanças no capital de giro da empresa (MARION, 2009).

A diferença entre os dois métodos está principalmente nas atividades operacionais. Diversos autores sugerem que seja utilizado a DFC pelo modelo direto, já que a consideram mais reveladora e de fácil compressão por usuários em geral. Também a justificativa para esta indicação pode decorrer do fato de que o modelo indireto se parece muito com a lógica

utilizada na elaboração da DOAR, que justamente era considerado pelos usuários da informação um relatório muito técnico e de leitura complexa.

2.2.2.6 Demonstração do Valor Adicionado – DVA

Esta demonstração tem o objetivo de revelar a contribuição da empresa para os diversos envolvidos, sendo que suas informações complementam o chamado Balanço Social. Neste relatório se objetiva evidenciar tanto a riqueza gerada pela entidade quanto a sua distribuição em dado período (IUDÍCIBUS et al., 2010).

A DVA revela quanto a empresa adicionou de valor a seus fatores de produção, e de que forma essa riqueza foi distribuída – entre empregados, governo, acionistas, financiadores de capital – e quanto ficou na empresa (MARION, 2012).

Hoje, quem busca informações sobre uma empresa, deseja saber não apenas se ela está em dia com suas obrigações legais e fiscais ou conhecer os registros de suas operações financeiras. Pretende, ainda, avaliar o papel social da entidade (SILVA et al., 2008).

Noutros países este tipo de relatório já está integrado ao rol de informações apresentadas pelas empresas há muito tempo, como destaca Marion (2012, p. 59)

“A Demonstração do Valor Adicionado (DVA) surgiu na Europa, principalmente por influência da Inglaterra, da França e da Alemanha, e tem tido cada vez mais demanda em âmbito internacional, inclusive em virtude de expressa recomendação por parte da ONU.”

No Brasil, somente com o advento da Lei nº 11.638/2007 é que a Demonstração do Valor Adicionado surgiu como um relatório contábil obrigatório. Contudo, esta exigência de elaboração alcança apenas as sociedades anônimas de capital aberto, ou seja, aquelas que negociam suas ações em bolsa de valores.

2.2.2.7 Relatório da Diretoria, Notas Explicativas e Parecer dos Auditores Independentes

Além das Demonstrações Financeiras mencionadas, ainda existem outros documentos que as acompanham. Muito embora estes elementos não sejam propriamente “demonstrações contábeis”, sua elaboração e apresentação tem papel de grande importância para a compreensão, análise, e avaliação dos demonstrativos financeiros. São eles: **(i)** Relatório da Diretoria; **(ii)** Notas Explicativas; e **(iii)** Parecer dos Auditores Independentes.

(i) Relatório da Diretoria

Este relatório destina-se a fazer uma apresentação das realizações na gestão dos administradores da empresa. Dá-se ênfase neste documento aos aspectos não financeiros (não monetários) em especial informações que os diretores desejam enfatizar, mas que não são visíveis apenas nas Demonstrações Contábeis.

Silva (2008) ressalta mesmo não existindo um padrão para esse tipo de relatório, as informações geralmente identificadas dividem-se em duas partes. A primeira inicia-se com a descrição do mercado e dos fatores externos, em especial aqueles indicadores econômicos que afetam os resultados da empresa. Em seguida são detalhados os efeitos do ambiente macroeconômico nos resultados da entidade, indicando as medidas adotadas em decorrência de cenários negativos. Pode-se ainda incluir itens relativos ao desenvolvimento tecnológico da empresa, expectativas para o futuro, dados do planejamento estratégico, projetos, entre outros.

Tanto Iudícibus et al (2009) quanto e Silva (2008) afirmam que este relatório seria mais significativo se não fosse carregado de demasiado otimismo. Vemos que o relatório da diretoria é o instrumento que os administradores possuem para intensificar algum ponto específico da companhia. Para o usuário da informação, cabe tomar o devido cuidado no momento da consulta ao documento, já que um destaque exagerado a determinado aspecto pode, na verdade, ter o objetivo de desviar o foco de algum ponto negativo nos resultados da empresa ou do seu segmento de atuação.

(ii) Notas Explicativas

Como o próprio nome sugere, as notas explicativas têm a função de elucidar algum elemento que por si só, não é suficiente ou ainda isoladamente pode ter diversas interpretações. Imagine, por exemplo, uma obrigação com o nome genérico de “empréstimos e financiamentos bancários”. Esse dado avulso permite diversas interpretações: i) Que a empresa está endividada e com problemas de liquidez; ii) Que a empresa está em fase de expansão com investimentos em ativos a partir de capitais de terceiros; iii) Que está aproveitando uma oportunidade de crédito com juros subsidiados pelo governo. Vemos que este instrumento ajudaria muito o usuário da informação contábil para compreensão do que estas obrigações realmente significam.

Iudícibus et al (2009) sugere alguns exemplos do que as notas explicativas podem abordar:

- Detalhes sobre as obrigações de longo prazo tais como taxa de juros, forma de amortização;
- Composição do capital social por tipo de ações;
- Ajustes de exercícios anteriores.

(iii) Parecer dos Auditores Independentes

Esta etapa é obrigatória para as sociedades por ações, empresas de grande porte e ainda instituições financeiras. Representa uma garantia a mais já que o parecer é elaborado por auditor externo a empresa que não possui nenhum tipo de vínculo com a instituição tendo total independência para manifestar sua opinião. Isto difere este profissional do auditor interno que faz parte do quadro de empregados da organização. Justamente em função disto o título de Auditor Independente (IUDÍCIBUS, 2009).

Após a auditoria, o profissional certifica por meio de parecer se as demonstrações financeiras estão de acordo com padrões contábeis vigentes, refletindo a posição financeira real da entidade (SILVA, 2008). A Norma Brasileira de Contabilidade – NBC-TA 200 aprovada pela resolução do Conselho Federal de Contabilidade nº 1203/09 define os objetivos gerais do auditor independente e a condução da auditoria em conformidade com normas de auditoria.

2.2.2.8 Demonstração Financeiras em processos licitatórios

Uma questão que surge, sobretudo em peças recursais em processos licitatórios, refere-se a quais demonstrações contábeis são exigíveis para cada tipo de sociedade. Notadamente, por muitos anos, utilizou-se a Lei nº 6.404/76 com paradigma normativo para definição de quais demonstrativos seriam obrigatórios.

Ocorre que em processos licitatórios, diversos tipos de empresas podem participar, e a maioria não está constituída sob a forma de Sociedade Anônima.

Atualmente, à luz da legislação vigente no país – Leis nº 6.404/76, 10.406/02, 11.638/07 e Resoluções do CFC, é possível identificar quais são os demonstrativos exigíveis por tipo e tamanho de empresas. O Quadro 3 detalha os demonstrativos contábeis exigíveis.

Sociedades Anônimas e Grandes Limitadas	Pequenas e Médias Sociedades Limitadas
<ul style="list-style-type: none"> • Balanço Patrimonial; • DRE; • DLPA ou DMPL; • DFC; • DVA (se S/A de Capital Aberto). 	<ul style="list-style-type: none"> • Balanço Patrimonial; • DRE; • DLPA ou DMPL.

QUADRO 3 – DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS POR TIPO E TAMANHO DE SOCIEDADES

Fonte: Leis nº 6.404/76, 10.406/02, 11.638/07 e Resoluções do CFC

Ainda assim, cabe ressaltar que a obrigatoriedade de “elaboração” não se confunde com a necessidade de “publicação”. Neste ponto, pode-se perceber que a obrigatoriedade trazida pela Lei nº 11.638/2007, em especial as empresas de Grande Porte, limita-se a escrituração, elaboração e auditoria (por auditor independente registrado na Comissão de Valores Mobiliários – CVM) de suas demonstrações financeiras.

A CVM, ao manifestar seu entendimento preliminar acerca da Lei 11.638/07 por meio de Comunicado ao Mercado de 14.01.2008, ajudou a esclarecer eventuais dúvidas que pairassem a respeito da obrigatoriedade ou não da publicação. A CVM pronunciou-se da seguinte forma (APPENDINO, 2008).

"Como já mencionado, a Lei nº 11.638/07 estendeu às sociedades de grande porte (...) a obrigatoriedade de manter escrituração e de elaborar demonstrações financeiras com observância às disposições da lei societária. Assim, embora não haja menção expressa à obrigatoriedade de publicação dessas demonstrações financeiras, qualquer divulgação voluntária ou mesmo para atendimento de solicitações específicas (credores, fornecedores, clientes, empregados, etc.), as referidas demonstrações deverão ter o devido grau de transparência e estar totalmente em linha com a nova lei (art. 3º)."

Por exclusão, pode-se concluir que os demais tipos de empresas, também não são obrigados a publicar seus demonstrativos contábeis.

2.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Para Copeland, Weston e Shastri, (2005), a exploração das características qualitativas da contabilidade reduz a assimetria informacional entre agentes à medida que apresenta informações. Além disso, a evidenciação (*disclosure*) é uma corrente de redução da assimetria da informação.

Nesta linha de intelecção, a análise das demonstrações financeiras revela-se um relevante instrumento de auxílio para a tomada de decisão, uma vez que o seu objetivo é transformar dados financeiros em informações (VIEIRA e SANTOS, 2005). As demonstrações financeiras trazem dezenas de dados que de forma imediata e isolada não permitem a identificação de características pontuais da empresa, tais como, solidez financeira, endividamento, rentabilidade, etc.

Os indicadores econômico-financeiros surgem da relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras, e visam evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa (PEREZ JÚNIOR e BEGALLI, 2002). Assaf Neto (2002) destaca que a forma de utilização e escolha de indicadores é particular de quem realiza a análise. Isto porque a informação contábil possui diversos usuários, e assim, cada um busca identificar nos demonstrativos financeiros pontos específicos de interesse.

Braga et al. (2004) afirmam que existe um vasto instrumental de análise à disposição daqueles que desejam avaliar os aspectos econômicos e financeiros refletidos nas demonstrações contábeis das empresas.

2.3.1 Indicadores para análise econômica e financeira

A Análise dos Demonstrativos Financeiros constitui-se uma técnica já em uso há muito tempo. Matarazzo (2007) menciona que em 1919, Alexander Wall, considerado pai da Análise de Balanços, apresentou um modelo de análise dos Demonstrativos Contábeis através de índices, desenvolvendo posteriormente com outros autores fórmulas matemáticas de avaliação de empresas, ponderando diversos índices do Balanço Patrimonial. Percebe-se que neste contexto histórico, os bancos foram os precursores em direcionar os primeiros esforços para a padronização e a desenvolvimento da análise financeira empresa no processo de concessão de crédito.

Em suma, pode-se resumir os principais indicadores utilizados na análise tradicional em quatro grupos: **(i)** Liquidez; **(ii)** Estrutura de Capitais; **(iii)** Rentabilidade; e **(iv)** Atividade. O Quadro 4 sintetiza os indicadores utilizados em cada um dos quatro grupos.

	INDICADOR	GRUPOS ENVOLVIDOS	OBJETIVO
LIQUIDEZ	Liquidez Seca	Ativo disponível e valores a receber, Passivo Circulante	Demonstra quanto das dívidas a curto prazo podem ser salgadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante.
	Liquidez Corrente	Ativo Circulante e Passivo Circulante	Indica a proporção de ativos de curto prazo em relação às dívidas também de curto prazo.
	Liquidez Geral	Ativo Circulante, Ativo Realizável a Longo Prazo e Passivo Exigível	Revela a liquidez tanto de curto quanto de longo prazo.
	Solvência Geral	Ativo Total e Passivo Exigível	Indica a solidez financeira da empresa considerando todos os ativos existentes em relação ao passivo exigível total.
ESTRUTURA DE CAPITAIS	Endividamento	Passivo Exigível e Patrimônio Líquido	Quanto a empresa tomou de capital de terceiros para cada centena de capital próprio.
	Composição do Endividamento	Passivo Circulante e Passivo Exigível	Indica o perfil da dívida, ou seja, o percentual de dívidas vencíveis em curto prazo em relação ao endividamento total.
	Imobilização do Patrimônio Líquido	Ativo Imobilizado e Patrimônio Líquido	Demonstra o montante de capital próprio da empresa encontra-se aplicado em ativos fixos.
RENTABILIDADE	Giro do Ativo	Receita Operacional Líquida e Ativo Total	Representa a dinâmica com que os Ativos da empresa são renovados.
	Margem Líquida	Lucro Líquido e Receita Operacional Líquida	Indica a capacidade da empresa em gerar lucro líquido a partir de cada unidade de receita operacional.
	Rentabilidade do Ativo	Lucro Líquido e Ativo Total Médio	Revela o retorno obtido para cada unidade de investimento total médio realizado.
	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	Lucro Líquido e Patrimônio Líquido Total Médio	Revela o retorno obtido para cada unidade de capital próprio médio realizado.
ATIVIDADE	Prazo Médio de Estoques	Custos dos Produtos Vendidos e Estoque Médio	Período compreendido entre o tempo em que bem permanece armazenado até o momento da venda.
	Prazo Médio de Fornecedores	Fornecedores e compras realizadas.	Período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as compras e o momento de seu pagamento.
	Prazo Médio de Clientes	Receita Operacional Líquida com Duplicatas a Receber	Período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento do recebimento dessas vendas.
	Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro	Prazos Médios de Estoque, Fornecedores e Clientes	Correlaciona a permanência do estoque, o prazo para recebimento e o início dos pagamentos evidenciando o nível de sincronização entre esses elementos e indicando a possível necessidade de financiamento do ciclo operacional.

QUADRO 4 – PRINCIPAIS INDICADORES PARA ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE BALANÇOS

Fonte: Adaptado de Matarazzo (2007)

Além dos indicadores apresentados no Quadro 4, que compõem a análise financeira convencional de empresas, existem diversos outros índices e métodos amplamente abordados pelas pesquisas em finanças. Muito embora estas abordagens tenham grande evidência nos

estudos de métodos de avaliação de ativos e negócios, eles fogem ao escopo proposto neste estudo. Em decorrência disto, apenas destacam-se alguns exemplos, entre eles:

- EVA – *Economic Value Added*;
- EBITDA – *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*;
- MVA – *Market Value Added*;
- Avaliação Relativa – Múltiplos;
- Modelo de Gordon;
- Q de Tobin;
- Árvore de Decisões;
- Opções Reais.

Segundo Perez Júnior e Begalli (2002) o objetivo da análise das informações econômico-financeiras, por meio de índices, é a elaboração de informações úteis aos usuários, não sendo necessária a utilização de uma grande quantidade de índices, mas sim, a escolha daqueles que mais atendam aos interessados.

Também Matarazzo (2007) contribui destacando que não é o cálculo de grande quantidade de índices o mais importante e sim aqueles que permitam revelar as informações segundo o grau de profundidade desejada.

2.3.2 Indicadores propostos neste estudo

No caso de licitações, um número significativamente menor de indicadores se revela adequado, já que os relacionados a rentabilidade ou lucratividade não podem, de acordo com a legislação, serem solicitados. Isto, em tese, revela-se um descuido do legislador, pois empresas lucrativas normalmente são aquelas que possuem melhores perspectivas de crescimento, já que o lucro atrai novos investidores.

Francisco et al. (2011) destacam que a empresa tem como meta a maximização dos lucros em decorrência da aplicação dos recursos financeiros disponibilizados pela empresa em sua atividade operacional. Sendo o lucro um indicador financeiro absoluto de desempenho da empresa (MIRANDA e SILVA, 2002), empresas com lucros sucessivos sinalizam que são eficientes em seu *core business*.

Com isto, a impossibilidade de requisitar nos editais de licitação indicadores de lucratividade e rentabilidade afasta da competição as empresas que possuem este diferencial competitivo, forte indicador da performance da instituição. Também os indicadores de nível de atividade como os prazos médios de estoques, clientes e fornecedores não são normalmente aceitos por Tribunais Superiores, como razões plausíveis de inabilitação de empresas.

Enfim, resta explorar as análises relacionadas a liquidez e endividamento, o que sabidamente, limitam de forma significativa os resultados encontrados pelo exame das demonstrações financeiras das empresas licitantes.

Com isso, a proposta de nova estrutura para a QEF contempla a inclusão e exclusão de alguns indicadores, que após esta movimentação, foi finalizado com os seguintes elementos:

- Liquidez Corrente;
- Liquidez Geral;
- Grau de Endividamento;
- Patrimônio Líquido Vinculado – PLV;
- Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP.

Tanto o Patrimônio Líquido Vinculado quanto a Disponibilidade Líquida Patrimonial, são itens específicos para o propósito deste estudo, não sendo normalmente abordados como indicadores de análise econômico-financeira convencional.

O primeiro item, PLV, objetiva identificar a grandeza dos compromissos já assumidos pela empresa e que possivelmente vão reduzir sua capacidade operativa ao vincular parte de seu patrimônio a diversos outros contratos. Já o segundo, DLP, produz, a partir do valor obtido no PLV, qual o Patrimônio Líquido remanescente, depois de deduzidas as vinculações com outros compromissos já assumidos e com valores ainda não faturados.

2.4 ASSIMETRIA DA INFORMAÇÃO E CONFLITO DE AGÊNCIA

Teoria dos Contratos é uma denominação atribuída a diversas pesquisas, complementares entre si que, fundamentadas no paradigma da Nova Economia Institucional – NEI, buscam compreender as transações que ocorrem em presença de Assimetria de Informação. Entre essas, encontra-se a Teoria do Agente-Principal, também conhecida como Teoria da Agência (FARINA, 1997).

A Teoria da Agência é o resultado cumulativo de vários pensadores, cristalizado em muitos trabalhos ao longo dos anos, entre estes, destacam-se:

ANO	AUTORES	CONTRIBUIÇÃO
1932	Berle & Means	Lançam bases fundamentais do conflito do “Agente e Principal”.
1937	Coase	Define a “transação” como unidade de análise das firmas.
1949	Simon	Estabelece a “racionalidade limitada”.
1968	Arrow	Explica o “risco moral” no comportamento pós-contratual.
1970	Akerloff	Acrescenta o conceito de “seleção-adversa” aos custos contratuais.
1975	Williamson	Estabelece os fundamentos lógicos dos “custos de transação”.
1976	Jensen & Meckling	Aborda a mensuração dos “custos de agência”.

QUADRO 5 – CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS PARA A TEORIA DA AGÊNCIA

Fonte: O autor (2013).

O conflito de agência está fundamentado sobre a questão da informação assimétrica, causado por informações incompletas, onde nem todos os estados são conhecidos por ambas as partes e, sendo assim, certas consequências não são por elas consideradas (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 2010).

2.4.1 Assimetria da Informação

Assimetria de Informação é o fenômeno segundo o qual alguns agentes econômicos detêm mais informação do que sua contrapartida, que pode ampliar, em ambas as partes, o sentimento da desconfiança (WILLIAMSON 1985 *apud* ALCÂNTARA et al., 2011).

Fiani (2002) define assimetria de informação como diferenças nas informações que as partes envolvidas em uma transação possuem, particularmente quando essa diferença afeta o resultado final da transação. Assim, não se trata de um evento, mas sim um processo que ocorrerá sempre que houver diferença de concentração de conhecimento entre duas (ou mais) partes que negociam.

Para que a assimetria informacional possa alterar o resultado da transação, há necessidade de que a incerteza esteja presente em pelo menos um dos atores econômicos e que seja relevante (ARROW, 1985; FIANI, 2002; PESSALI, 1998). Esta incerteza é determinada pelo nível de confiança do ator econômico em sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros.

A incerteza se torna relevante quando representa um custo transacional e, para tanto, precisa estar inserida em um ambiente complexo onde a racionalidade limitada do decisor é alcançada (PONDE, 1994; FIANI, 2002).

Dessa forma, os elementos responsáveis pela Assimetria de Informação e, conseqüentemente, pelo grau de incerteza são definidos como sendo (FIANI, 2002; PESSALI 1998):

- Racionalidade limitada dos atores envolvidos;
- Ambientes complexos da transação;
- Informações limitadas e/ou distorcidas oriundas ou não de comportamento oportunista.

2.4.1.1 Racionalidade Limitada

A racionalidade limitada é uma característica inerente a todos os atores econômicos, decorrente de suas limitações, tanto neurológica quanto linguística, no processo de receber, processar, acumular e transmitir certo volume de informação em um determinado tempo decisório.

Portanto, os agentes pretendem ser racionais, no sentido maximizador, mas só conseguem sê-lo “parcialmente”, posto que sua capacidade cognitiva (conhecimento, habilidades e bom senso) e seu tempo para tomada de decisões são limitados (PESSALI, 1998; FIANI, 2002).

Assim, apenas a presença da racionalidade limitada em um cenário transacional, tido como complexo, já pode ser suficiente para que as soluções dos atores econômicos sejam divergentes – que gerem custos de transação – mesmo quando eles buscam o mesmo objetivo comum. Isto decorre de que o estoque de conhecimento e experiência acumulados por cada um destes, até o momento da decisão, é diferente (SIMON, 1991).

2.4.1.2 Ambiente Complexo

Para que os limites da racionalidade sejam sentidos como custos de transação relevantes, há necessidade da presença de ambiente complexo.

Entende-se por ambiente a situação em que o volume e a qualidade das informações, as quais um indivíduo é confrontado, tornam extremamente custosa a compreensão do fenômeno (SIMON, 1991).

2.4.1.3 Informação Limitada e Distorcida

O ser humano tem limites para lidar com problemas complexos mesmo que a situação lhe pareça simples e sem custos (FARINA, 1997). Todavia, as incertezas dos agentes econômicos

não são resultantes apenas das limitações racionais, quando estes são expostos a um ambiente complexo. As incertezas também decorrem da presença de dois outros elementos, que são (PESSALI, 1998):

- **Informações limitadas:** São elementos relevantes à transação que é realizada, porém não disponíveis aos atores econômicos no processo decisório, por **(i) não serem de fácil acesso:** informação existe, porém não é usada, por haverem barreiras para seu acesso, e assim, a construção analítica sobre o risco envolvido torna-se limitada; ou **(ii) por ainda não existirem:** representa a impossibilidade de previsão sobre o futuro por não existir a informação no presente.
- **Informação distorcida:** É a informação que apresenta divergência com a realidade de um dado fenômeno, oriunda de erro ou de uma ação oportunista. Não somente a informação distorcida pode ser oriunda de uma ação oportunista. Quando o fornecimento limitado de informação ocorre de forma intencional, este se caracteriza também como sendo fruto de um comportamento oportunista.

2.4.2 Comportamento Oportunista

Segundo Pessali (1998) o comportamento oportunista não é apenas uma atitude de aproveitar as oportunidades oferecidas, mas sim uma procura dos interesses próprios de uma forma não explícita, por meio de estratégias para a criação ou aproveitamento das incertezas presentes em um cenário transacional, que permitam a manipulação da transação.

O oportunismo é a divulgação incompleta ou distorcida de informações por meio de esforço calculado para enganar, distorcer, disfarçar, ofuscar ou confundir. Ele é responsável por condições planejadas de assimetria de informação (WILLIAMSON, 1985, *apud* PESSALI, 1998), onde, a motivação é o desejo de um agente por uma fatia maior do "fluxo de lucro", mesmo que as expensas da redução da fatia de outro agente envolvido (PESSALI, 1998; FIANI, 2002). Portanto, promessas auto-desacreditadas, ou ainda, informações limitadas, distorcidas ou omitidas, quando intencionais, caracterizam-se como sendo um comportamento oportunista.

Os principais problemas relacionados o oportunismo são (SANTOS et al. 2007):

- Seleção Adversa: Pré-Contratual;
- Risco Moral: Pós-Contratual.

2.4.2.1 Seleção Adversa

Um problema decorrente de assimetrias de informação no momento pré-contratual é conhecido como seleção adversa (MILGRON e ROBERTS, 1992).

Um mercado que possui diferentes qualidades de bens, e esta seja uma informação privada por uma das partes, tende a ser ineficiente na medida em que transações não se realizam. No limite, somente os bens de qualidade inferior seriam comercializados, perante esta imperfeição de mercado (FARINA, 1997).

Para Milgron e Roberts, (1992) a seleção adversa é um problema de oportunismo que surge quando uma informação é oculta aos consumidores antes de terem concluída a aquisição, ou seja, no momento em que estão avaliando se a compra será benéfica ou não.

Por exemplo, no mercado de capitais, a seleção adversa ocorre quando existe uma assimetria na informação entre os investidores (principal) e as empresas (agentes) sobre o desempenho futuro deste. Se os investidores são incapazes de identificar de forma confiável o desempenho futuro das empresas, eles tendem a utilizar um preço médio para todas as entidades. Assim, empresas com boas perspectivas futuras (maior valor) serão subavaliadas, enquanto entidades com perspectivas ruins (menor valor) serão superavaliadas, levando os investidores a uma possível seleção adversa.

Formas de amenizar os problemas de comportamentos oportunistas gerados na etapa pré-contratual são apresentados no Quadro 6.

AÇÕES	DESCRIÇÃO
Sinalização	O agente (contratado) agiria de modo a prover o principal (contratante) de informações confiáveis a respeito do bem ou serviço transacionado. Por exemplo, por meio de certificados de qualidade, acervo técnico, declarações, análise de documentos, etc.
Filtragem (<i>Screening</i>).	Nesta opção o principal (contratante) realiza uma ação a fim de determinar o tipo de agente (contratado), como por exemplo, estruturando um edital que induza a auto seleção, que “filtre” empresas aptas a realização do contrato.

QUADRO 6 – FORMAS DE AMENIZAR A SELEÇÃO ADVERSA

Fonte: Adaptado de Santos et al. (2007) e Farina (1997)

Fácil perceber que o edital de licitação age como um instrumento que visa mitigar a seleção adversa, como uma forma de filtragem. Contudo, para que seja eficiente, referido edital deve possuir a capacidade de contemplar em seus dispositivos todo o escopo necessário a filtragem de empresas que, embora declarem-se aptas, não possuem os atributos necessário a realização do serviço ou fornecimento dos produtos.

2.4.2.2 *Risco Moral*

Risco moral ou *moral hazard* é o risco de um comportamento oportunista pós-contratual da parte que venha a possuir uma informação privada e que possa dela tirar proveito em prejuízo a sua contra parte transacional (FARINA, 1997).

Para Hendriksen e Van Breda (2010) este conceito representa os riscos provenientes do interesse próprio dos administradores, que acabam enganando os principais em benefício próprio.

Farina (1997) afirma que a ação de um agente em uma transação somente é considerada como observável se ela for passível de ser avaliada em qualidade ou quantidade. A capacidade do Principal em observar uma ação é o elemento que permite classificar o risco moral em duas modalidades:

- **Informação oculta:** As ações do Agente são observáveis e verificáveis pelo Principal, porém uma informação relevante ao resultado final, adquirida a *posteriori*, é mantida apenas pelo Agente;
- **Ação oculta:** Nesta hipótese, as ações do Agente é que não são observáveis ou verificáveis pelo Principal.

A dificuldade de observar se as ações de determinado agente estão alinhadas com o acordado, representa o custo do risco moral (MILGRON e ROBERT, 1992).

Uma forma de mitigar os custos do risco moral decorre de duas modalidades de incentivos, que são:

AÇÕES	DESCRIÇÃO
Incentivo (bônus)	É um sistema de incentivos estruturado de forma que a utilidade obtida pelo agente, ao buscar os interesses do principal, seja, no mínimo, igual às vantagens que ele obterá por meio de uma ação oportunista.
Incentivo (ônus)	Trata-se de um sistema de controle por meio de restrição do comportamento do agente mediante a punição. Para que seja eficiente a ameaça provocada deve ser crível a ele.

QUADRO 7 – FORMAS DE AMENIZAR O RISCO MORAL

Fonte: Adaptado de Santos et al. (2007) e Farina (1997)

Arrow (1985 *apud* MENDES, 2001), em seu modelo para **ação e informação oculta**, coloca duas situações que se diferenciam em relação à percepção de risco do agente:

- O principal definirá uma sistemática de remuneração do agente que esteja atrelada ao resultado total. Assim tanto o agente quanto o principal, estarão motivados a maximizar o rendimento do empreendimento, sendo a remuneração uma função dos resultados e do risco repartido.
- Se o agente for neutro ao risco, o principal poderá reter um montante fixo dos resultados como remuneração para si próprio e todo o restante seria do agente, que assumiria todos os riscos.

2.4.3 Conflito de Agência

Como visto, o problema da agência fundamenta-se num cenário de informação assimétrica, causado por informações incompletas, onde nem todos os estados são conhecidos por ambas as partes em numa relação contratual e, sendo assim, certas consequências não são por elas consideradas.

Jensen e Meckling (1994) admitem, que o modelo que melhor explica o comportamento humano seria o *Resourceful, Evaluative, Maximizing Model* – REMM. Neste modelo os indivíduos importam-se, não apenas com riqueza monetária, mas também com honra, respeito, amor e riqueza dos outros.

Neste contexto, a Teoria da Agência, ou Teoria do Agente-Principal, é o arcabouço teórico voltado para análise das relações entre participantes de sistemas em que a propriedade e o controle do capital são destinados a figuras distintas (Principal e Agente), dando espaço à

formação de conflitos resultantes da existência de interesses diferenciados entre os indivíduos (MENDES, 2001). Portanto, esta Teoria busca explicar a “relação de agência”, isto é, a relação transacional entre os atores denominados de Agente e Principal, num ambiente de assimetria informacional com diversos desejos e objetivos distintos entre os personagens envolvidos.

O termo “Principal” é uma expressão que significa “Capital” no sentido de propriedade; em virtude disso, foi utilizado para designar a entidade que cede o controle gerencial de seu patrimônio (recursos) a um terceiro. Para Hendriksen e Van Breda (2010) são prerrogativas do Principal:

- É o avaliador de informação;
- É quem exerce a opção de escolha do sistema de informação;
- É o determinador da função utilidade essencial.

Já o termo “Agente” é uma expressão que significa “Procurador” no sentido de quem detém autorização em responder em nome de alguém. Em virtude disso, foi utilizado para designar a entidade que gerencia/administra o patrimônio de um terceiro. Para Hendriksen e Van Breda (2010) os compromissos do Agente são:

- Tomar decisões em nome do principal;
- Garantir a execução (ação) em benefício das partes;
- Respeitar e considerar a função utilidade do principal sempre que possível.

Desta forma tem-se que: (i) o Principal contrata um Agente para que este exerça a gestão de sua propriedade (recursos cedidos); (ii) o Agente assume o compromisso de buscar a função de utilidade do Principal, por meio das decisões que toma em nome deste; (iii) o Principal avalia o Agente, por meio do monitoramento deste, em relação as atividades executadas e os resultados obtidos, quanto as diretrizes contratuais firmadas (formais e/ou informais).

Jensen e Meckling (1976) definem a relação de agência como um contrato pelo qual uma ou mais pessoas (Principal) contratam outra pessoa (Agente) para executar algum serviço em seu nome, delegando ao contratado alguma autoridade para a tomada de decisão. Neste cenário, sendo ambas as partes da relação maximizadores de utilidade, há boas razões para acreditar que o Agente não agirá sempre no melhor interesse do Principal, gerando, assim custos de agência.

Esta é uma situação possível de ser encontrada em qualquer esforço cooperativo e em todos os níveis de gerenciamento de organizações, como escolas, sindicatos, governo, etc. (JENSEN e MECKLING, 1976).

A Teoria da Agência, expressa a divergência de interesses que pode surgir quando ocorre a separação da propriedade e o gerenciamento do capital. Desta divergência, tem-se que as ações tomadas pelo Agente podem não coincidir com as diretrizes do Principal. Neste caso, surgindo o conflito de interesse (MENDES, 2001).

Em outras palavras, o conflito de interesse surge da divergência entre principal e agente, pois *“os interesses dos acionistas (principal) são bastante diferentes dos interesses dos administradores da empresa e das outras classes de participantes. Cada grupo de interessados na empresa possui uma classe distinta de aspirações”*, as curvas de utilidades (LOPES e MARTINS, 2005 p.35).

Os conflitos podem estar refletidos nos seguintes aspectos comportamentais (BYRD et al., 1998 *apud* NOSSA et al., 2000): (i) falta de esforço do Agente; (ii) diferentes horizontes de tempo; e (iii) diferentes preferências de risco.

E neste cenário de conflito de interesses, surge a necessidade de mecanismos de controle e incentivos que representarão gastos, denominados Custos de Agência.

Segundo Mendes (2001) estes são custos contratuais, resultantes da separação do controle e da propriedade do capital, que envolvem tanto custos de oportunidade quanto gastos para monitoramento dos agentes, com a finalidade de motivá-los a alcançar a utilidade do Principal.

Jensen e Meckling (1976) definem os custos de agência como os custos/despesas incorridos pelo Principal para alinhar os interesses dos agentes aos seus, isto é, mitigar possíveis conflitos de interesses, observado na forma de contratos e monitoramento, representados pela soma dos gastos com monitoramento das atividades do agente, gastos com premiações, remuneração e compensações ao agente e ainda gastos de perdas residuais do principal, redução de sua riqueza em função de decisões tomadas pelo agente.

Quanto à natureza, os custos de agência podem ser: (i) Diretos: Gasto para monitorar possíveis cláusulas mais detalhadas e restritivas; e (ii) Indiretos: Gastos de investimentos perdidos a medida que as cláusulas restritivas aumentam (DAMODARAM, 2002).

Quanto à temporalidade em que ocorrem, revelam-se em dois momentos distintos com relação ao evento contratual (MENDES, 2001).

- ***ex-ante***: São os custos de preparar, negociar e estabelecer salvaguardas;
- ***ex-post***: São os custos para ajustamentos e adaptações que surgem quando a execução do contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas.

Nas licitações, esta relação de agência decorre do contrato entre governo (Principal) e uma empresa (Agente) tendo o ente público a expectativa de que o objeto do contrato seja executado da melhor forma, o que nem sempre pode acontecer devido aos interesses de ambos serem distintos.

O edital de licitação, a existência de comissões permanentes, entre outros, são elementos que representam custos ao ente público, e que ocorrem no momento *ex-ante*, ou seja, pré-contratual. Desta forma, as ações tomadas visando mitigar a seleção adversa, não correm a custo zero, e representam despesas ao Principal.

2.5 PODER JUDICIÁRIO PARANAENSE

A Lei Estadual nº 14.277, de 30 de dezembro de 2003, aprovou o Código de Organização e Divisão Judiciárias do Estado do Paraná. Este Código dispõe sobre a estrutura do Poder Judiciário Paranaense e disciplina a constituição, as atribuições e a competência do Tribunal de Justiça, de Juízes e dos Serviços Auxiliares (PARANÁ, 2003).

O artigo segundo da referida Lei estabelece a composição dos órgãos do Poder Judiciário paranaense, em sete níveis (PARANÁ, 2003):

- Tribunal de Justiça;
- Tribunais do Júri;
- Juízes de Direito;
- Juízes de Direito Substitutos de entrância final;
- Juízes Substitutos;
- Juizados Especiais;
- Juízes de Paz.

O Tribunal de Justiça, órgão máximo do Poder Judiciário estadual, é composto por cento e vinte Desembargadores, com sede na Capital e jurisdição em todo o território do Estado. Representa o segundo grau de jurisdição do Judiciário Estadual.

Em primeiro grau de jurisdição, a representação do Poder Judiciário se dá por Juízes de Direito, instalados fisicamente em Comarcas que existem em cidades que atendam aos requisitos mínimos, tais como população, número de eleitores, renda tributária significativa e movimento forense mínimo (PARANÁ, 2003). Os municípios que não possuem comarcas próprias são distritos judiciários, desde que possuam população não inferior a quatro mil eleitores e, no mínimo, mil e quinhentos eleitores (PARANÁ, 2003). Importante salientar que os municípios não possuem Judiciário próprio, ou seja, as Comarcas apenas representam o Poder Judiciário Estadual na esfera Municipal, como um nível de jurisdição.

Com composição própria, cada Comarca possui diversas matérias jurídicas, inclusive com estruturas administrativas de apoio ao Magistrado. De acordo com o artigo segundo da Lei nº 16.023/2008, esta segmentação pode chegar a dezoito tipos, em detalhamento máximo, a saber (PARANÁ, 2008).

- Secretaria do Cível;
- Secretaria do Crime;
- Secretaria da Fazenda Pública, Falências e Recuperação de Empresas;
- Secretaria de Família;
- Secretaria da Infância e Juventude;
- Secretaria de Execuções Penais;
- Secretaria de Inquéritos Policiais;
- Secretaria de Execuções de Penas e Medidas Alternativas;
- Secretaria de Delitos de Trânsito;
- Secretaria de Adolescentes Infratores;
- Secretaria de Registros Públicos, Acidentes de Trabalho e Precatórias Cíveis;
- Secretaria de Precatórias Criminais;
- Secretaria da Corregedoria dos Presídios;
- Secretaria do Tribunal de Júri;
- Secretaria do Distribuidor;
- Secretaria do Contador e Partidor;
- Secretaria do Depositário Público;
- Secretaria dos Juizados Especiais.

As Comarcas também são classificadas em entrâncias, que é um tipo de porte utilizado pelo Judiciário, relacionado ao tamanho do município, número de processos, população. Existem três tipos de entrâncias, a inicial que é a menor, a intermediária e a final, para municípios maiores, com significativa importância econômica e social (PARANÁ, 2003).

Muito embora existam diversas secretarias em uma única Comarca, a especialização máxima só ocorre em entrâncias finais. Assim, uma composição mínima é identificável em qualquer entrância, que é pelo menos uma Secretária do Cível, uma Secretaria do Crime e um Ofício do Distribuidor. As demais matérias, neste caso, são acumuladas como anexos a especialidade cível ou criminal.

2.5.1 Secretaria do Tribunal de Justiça

A administração do Poder Judiciário é desempenhada por diversos departamentos localizados na capital paranaense. O órgão administrativo máximo é a Secretaria do Tribunal de Justiça, conduzida por um Secretário.

O art. 2º do Regulamento da Secretaria (TJPR, 1995) define a estrutura administrativa da Secretaria do TJPR, composta pelas unidades organizacionais demonstradas na Figura 5.

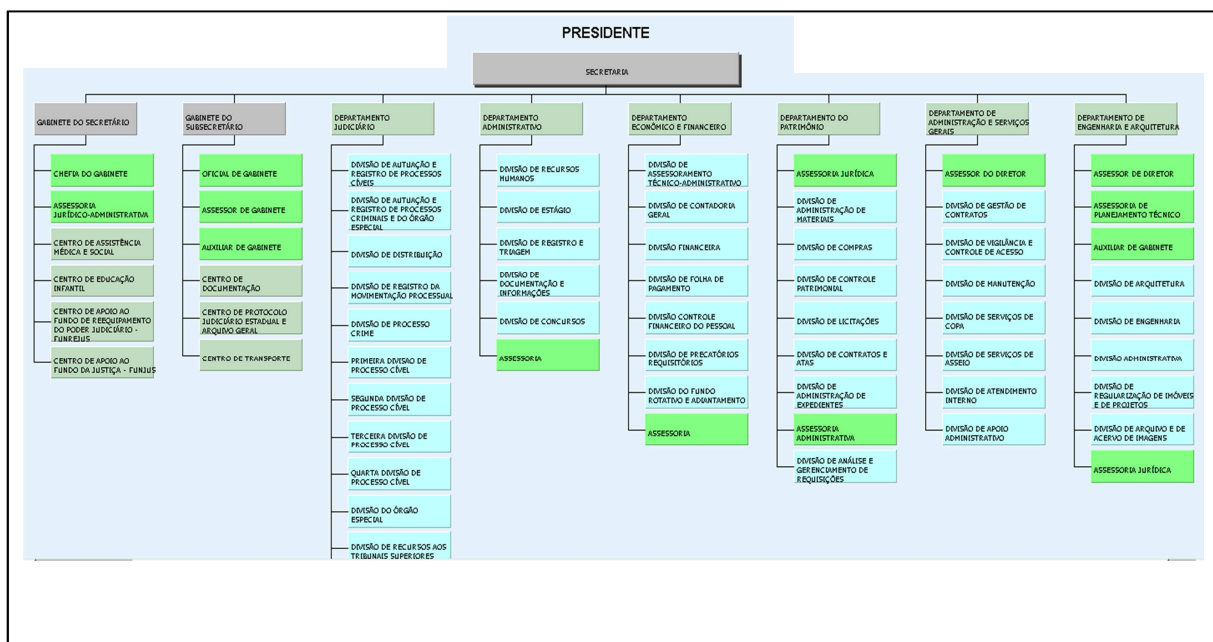


FIGURA 5 – ESTRUTURA REDUZIDA DO ORGANOGRAMA DA SECRETARIA DO TJPR

Fonte: Portal Corporativo do Poder Judiciário paranaense na rede mundial de computadores.

O Regulamento da Secretaria do TJPR define as competências e alcance de cada unidade administrativa. No tocante a área de licitações, o órgão central da estrutura é o Departamento do Patrimônio, onde estão localizadas as CPL – Comissões Permanentes de Licitação. Atualmente, conforme Portaria-TJPR nº 596, de 16 de abril de 2013, as Comissões existentes são:

- 1ª Comissão de Abertura de Propostas, Habilitação Preliminar e Julgamento de Licitações nas Modalidades de Convite, Tomada de Preços e Concorrência;
- 2ª Comissão de Abertura de Propostas, Habilitação Preliminar e Julgamento de Licitações nas Modalidades de Convite, Tomada de Preços e Concorrência;
- 1ª Comissão de Licitação na Modalidade de Pregão Presencial/Eletrônico;
- 2ª Comissão de Licitação na Modalidade de Pregão Presencial/Eletrônico;
- 3ª Comissão de Licitação na Modalidade de Pregão Presencial/Eletrônico e Processamento de Credenciamento;
- 4ª Comissão de Licitação na Modalidade de Pregão Presencial/Eletrônico;
- 5ª Comissão de Licitação na Modalidade de Pregão Presencial/Eletrônico;
- 6ª Comissão de Licitação na Modalidade de Pregão Presencial/Eletrônico.

Além dos membros destas comissões, geralmente participam também representantes das áreas que requisitam o bem ou serviço. A participação destes revela-se de grande importância, na medida em que detém conhecimento técnico sobre o objeto contratado. Um exemplo comum ocorre nos processos licitatórios para aquisição de equipamentos de informática, situação em que o atendimento às especificações técnicas depende de pessoal da área de Tecnologia da Informação.

No caso das licitações para contratação de serviços de arquitetura e construção civil, torna-se comum a participação de engenheiros tanto na etapa de elaboração do edital – detalhamento das características técnicas do serviço – quanto da abertura de propostas e documentação.

3 METODOLOGIA

Este estudo possui preponderância qualitativa e a unidade pesquisada foi o Poder Judiciário do Estado do Paraná. Quanto ao fator tempo, a realização da pesquisa se deu a partir de julho/2011, com acompanhamento dos resultados até 31/12/2012.

Quanto ao ambiente da pesquisa, segundo Cooper e Schindler (2003), o estudo pode ser desenvolvido em condições ambientais reais, simulações ou experimentos laboratoriais. Neste estudo o ambiente da pesquisa desenvolve-se em condições ambientais reais.

Quanto aos procedimentos de coleta de dados, estes se deram por pesquisa documental dos editais de licitações do órgão pesquisado, de legislações sobre o tema e seminários (reuniões) com os gestores. Foi autorizada a publicação dos resultados bem como a citação do nome da instituição mediante Ofício da Presidência do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná.

3.1 TIPOLOGIA DA PESQUISA

O objetivo do estudo sinalizou a adoção de um tipo de pesquisa que permitisse a análise do fenômeno pesquisado em situação real, com interação entre pesquisador e participantes da empresa neste estudo, de forma que pudessem interferir nos processos atualmente vigentes.

Thiollent (1997) apresenta a pesquisa-ação (PA) como um método apropriado em pesquisas organizacionais quando se deseja conhecer e intervir na gestão e nos processos das organizações. Neste contexto, a metodologia PA foi identificada como adequada para atender as necessidades tanto do pesquisador quanto da organização.

3.1.1 Caracterização da Pesquisa-Ação

Segundo Thiollent (1986) a PA caracteriza-se como um tipo de pesquisa social, com base empírica, que é concebida e realizada em estreita associação com uma ação ou com a resolução de um problema coletivo, onde pesquisador e os participantes representativos da situação ou problema mantem-se envolvidos de modo cooperativo ou participativo.

Morin (2004) salienta que a PA é participativa por essência e essa participação dos atores e dos pesquisadores é analisada em suas diferentes formas e graus de intensidade.

Para Alarcão (2003) a PA apresenta um grande valor formativo, já que considera que os participantes do estudo são impulsionados pelo desejo de resolver os problemas encontrados

na prática cotidiana, sendo capazes de compreender a realidade e, assim, aprender a modificá-la.

Percebe-se que existe concordância entre estes autores quanto à percepção de que a “investigação” e a “ação” são elementos fundamentais para desenvolvimento da PA, ocorrendo ambos de forma concomitante visando alterar a realidade pesquisada.

Franco (2005) apresenta três tipos ou formas de se realizar a pesquisa-ação:

1. PA crítica: quando o pesquisador, juntamente com o grupo de participantes, percebe a necessidade de transformação;
2. PA colaborativa: ocorre quando a pretensão de transformação parte de um grupo de referência, que solicita ao pesquisador a intervenção no sentido de colaborar com transformação da realidade em que vivem; e
3. PA estratégica: nesta, o pesquisador planeja, previamente, a transformação que deseja realizar, acompanha os efeitos e avalia os resultados de sua aplicação. Todas estas etapas são realizadas sem que haja a participação dos sujeitos envolvidos, motivo este, que distancia a pesquisa-ação estratégica dos fundamentos essenciais da pesquisa-ação.

Neste estudo, tanto por suas características motivadoras quanto pelas características de desenvolvimento, o modelo aplicado aproxima-se bem da PA colaborativa.

3.1.2 Fases da Pesquisa-Ação aplicadas neste estudo

Em se tratando da concepção e organização desta metodologia, pode-se julgar que o planejamento da PA é dotado de flexibilidade considerável (THIOLLENT, 1986). O pesquisador tem papel ativo no equacionamento dos problemas encontrados, no acompanhamento e avaliação das ações, organizando assim sua ação.

Muito embora o caráter prático da PA conduza ao entendimento de que não exista forma plenamente predefinida, Thiollent (1997) apresenta cinco fases:

- 1) Diagnóstico (fase exploratória): identificar o problema, o pesquisador e a organização cliente identificam e especificam uma oportunidade de melhoria na organização cliente, e a compatibilizam com as metas da pesquisa;
- 2) Planejamento da Ação: o pesquisador e a organização cliente consideram cursos alternativos de ação para realizar a melhoria identificada, e desenvolvem um plano para implementar um destes cursos alternativos de ação;

- 3) Tomada da Ação, o pesquisador e a organização cliente implementam o plano desenvolvido;
- 4) Avaliação: o pesquisador e a organização cliente avaliam os resultados da implementação do plano;
- 5) Aprendizado: ao refletir, pesquisador identifica e descreve as descobertas gerais, baseadas nas informações geradas no estágio anterior.

O ciclo básico da PA, na perspectiva de Thiollent (1997), é apresentado na Figura 6.

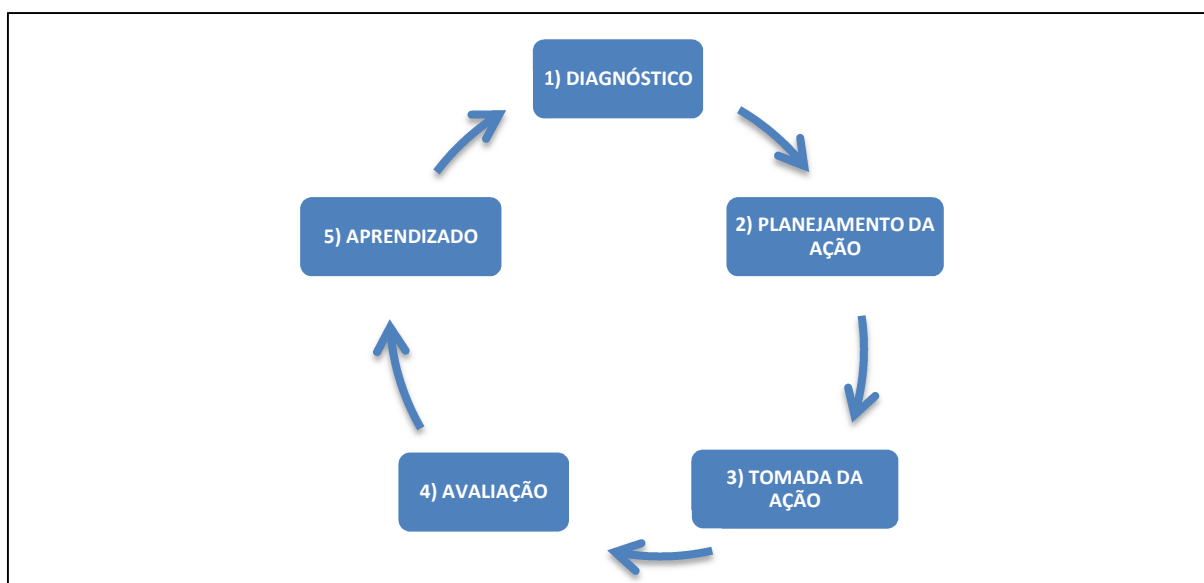


FIGURA 6 – O PROCESSO CÍCLICO DA PESQUISA-AÇÃO

Fonte: Adaptado de Thiollent (1997) *apud* Pereira (2003)

Nos estágios 1 até 4 (Figura 6) participam o pesquisador e gestor da empresa, enquanto no estágio 5 a especificação do aprendizado é feita apenas pelo pesquisador, que normalmente publica os resultados contribuindo para refinar a teoria ou mesmo mudá-la (PEREIRA, 2003).

Neste estudo, a partir do modelo de Thiollent (1997), foi utilizado o protocolo de eventos composto por quatro fases, a saber: (a) Fase exploratória: Diagnóstico; (b) Plano de ação; (c) Implementação; e (d) Avaliação. A opção do pesquisador em compilar as cinco fases (THIOLLENT, 1997) em quatro, derivou da melhor representatividade de como efetivamente ocorreu o desenvolvimento da pesquisa. Contudo, não houve prejuízo, pois algumas fases foram incorporadas, conforme detalhamento a seguir.

THIOLLENT (1997)	PROPOSTO NESTE ESTUDO
1) Diagnóstico	a) Fase Exploratória: Diagnóstico
2) Planejamento da ação	b) Plano de Ação
3) Tomada da ação	c) Implementação
4) Avaliação	c) Avaliação
5) Aprendizado	

QUADRO 8 – ESTÁGIOS NA REALIZAÇÃO DA PA THIOLLENT (1997) *VERSUS* CARNEIRO JUNIOR (2013)

Fonte: O autor (2013).

A Figura 7 ilustra a característica cíclica do processo de PA com o modelo aplicado neste estudo, com seus quatro estágios.

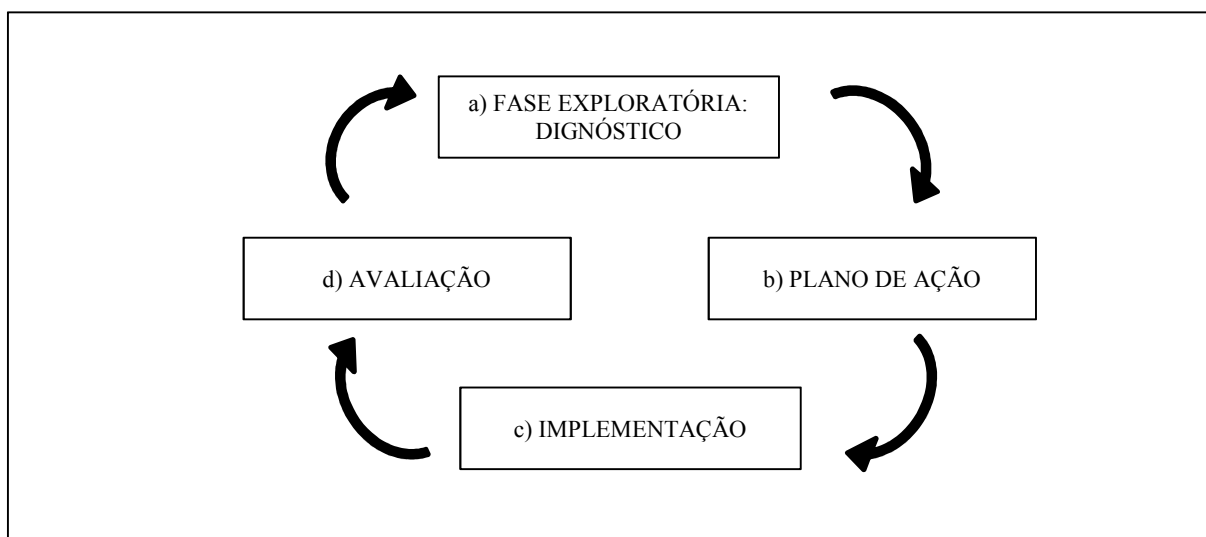


FIGURA 7 – O PROCESSO CÍCLICO DA PA NOS 04 ESTÁGIOS UTILIZADOS NESTE ESTUDO

Fonte: Adaptado pelo autor a partir de Thiollent (1997).

O processo torna-se cíclico na medida em que a avaliação dos resultados sinaliza a necessidade de serem revistas às ações e/ou diagnóstico, gerando a possibilidade de serem incorporadas novas ações ou novos ajustes no ponto objeto da pesquisa. Este é o objetivo da PA, aprender com a experiência, e aplicar este aprendizado para provocar a mudança. Porém, é mais provável que se aprenda na experiência ao agir com tal intenção. É desejável entrar na experiência com expectativas, estar à procura de experiências não metódicas, e buscar entendê-las (PEREIRA, 2003).

O Quadro 9 apresenta os quatro estágios utilizados neste estudo com o detalhamento das subfases ocorridas ao longo da pesquisa.

ESTÁGIOS	DESCRIÇÃO
a) Fase exploratória: Diagnóstico	a.1) Realizadas reuniões com gestores do órgão. Ao todo foram 3 reuniões nesta fase. Não foi permitida a gravação dos seminários, pesquisador apenas realizou anotações de pontos-chave; a.2) Por meio do levantamento da situação foram identificados dos problemas e expectativa de melhoria dos gestores do órgão; a.3) Realizada análise do edital-matriz atual do órgão pesquisado; a.4) Pesquisador e participantes estabeleceram o escopo do plano de ação.
b) Plano de ação	b.1) Foi definido quais servidores e unidades participariam do estudo; b.2) Definidos os objetivos (ou metas) tangíveis da ação e os critérios de sua avaliação; b.3) Identificada as limitações legais relativas ao plano de ação; b.4) Estruturada nova Matriz-QEF para ser incluída nos editais de concorrência para contratação de serviços de engenharia e obras civis.
c) Implementação	c.1) Apresentada a proposta de nova QEF aos envolvidos no estudo; c.2) Modelo aprovado e incorporado aos editais de concorrências a partir de setembro/2011; c.3) Acompanhamento dos resultados até 31/12/2012.
d) Avaliação	d.1) Avaliação dos parâmetros de eficiência admitidos na etapa exploratória-diagnóstico; d.2) A partir de março de 2013 iniciou-se novos estudos para expansão do modelo, ligeiramente ajustado, a outras modalidades de licitação.

QUADRO 9 – ESTÁGIOS NA REALIZAÇÃO DA PESQUISA-AÇÃO

Fonte: Adaptado de Thiollent (1986) com dados da pesquisa (2013).

O conjunto de estágios apresentados no Quadro 9 caracteriza o fluxograma de trabalho, e guarda relação verdadeira no que se refere a sequência temporal com que os eventos ocorreram, ou seja, foi um processo iterativo, com um estágio sendo iniciado após o término do anterior.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 FASES DO DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA-AÇÃO NO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PARANÁ³

4.1.1 Fase Exploratória: Diagnóstico

O estudo teve como marco inicial uma reunião realizada, no mês de julho/2011, com a participação do pesquisador, do Diretor do Departamento de Engenharia e Arquitetura, dos Presidentes das Comissões de Licitações, das Assessorias Jurídicas e dos Contadores que atuam na etapa de qualificação econômico-financeira de empresas, todos servidores do Poder Judiciário Paranaense. Neste primeiro encontro com os colaboradores do Tribunal, os participantes foram ouvidos, sendo identificada a necessidade, ou expectativa, de melhorias nos editais de licitação com foco especial na elevação do grau de segurança do órgão nos processos licitatórios quando da etapa de qualificação financeiras de empresas. A sugestão dos participantes foi concentrar seus esforços nas licitações de obras e serviços de engenharia instituída por meio de Concorrência Pública, por se tratar de modalidade que envolvia obras de ampliadas dimensões.

Já no segundo seminário, a partir as informações coletadas com servidores, foi realizada uma análise do edital-matriz utilizado pelo TJPR para Concorrências de obras e serviços de engenharia. Os principais pontos identificados pelo pesquisador foram:

- Verificou-se que apenas com os instrumentos vigentes de análise, falhas poderiam surgir. Dentre elas, cita-se a impossibilidade de impedir que uma única empresa participasse e, ainda, pudesse ser vencedora de diversos certames para o mesmo órgão. Na visão dos servidores do órgão, o risco em tal ocasião decorre da possível concentração de obras em um único fornecedor. Ficou clara a preferência dos gestores do Tribunal de Justiça pela pulverização da carteira de fornecedores. Não se identificou dispositivo que buscasse, pelo menos, minimizar esta concentração. Este foi um ponto a ser alterado nos editais.
- Constatou-se que os editais exigiam a apresentação das demonstrações contábeis já exigíveis conforme determina a Lei, ou seja, apresentadas em 31 de dezembro do ano anterior ao da licitação. A maioria das construtoras participantes destes certames são

³ A caracterização do Tribunal de Justiça consta no Capítulo 2, Seção 5 “Poder Judiciário Paranaense”.

empresas constituídas sob a forma jurídica de Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada e, por isso, cabe a obrigatoriedade de levantamento dos demonstrativos contábeis até 31 de março do ano subsequente ao encerramento do exercício, nos termos Lei 10.406/2002 – Código Civil (BRASIL, 2002). Por exemplo, as licitações com data de abertura nos meses de janeiro, fevereiro e março de 2011, tinham documentos contábeis apresentados pelas empresas relativos ao exercício de 2009, ou seja, defasagem de mais de um ano nas informações, comprometendo a qualidade dos dados financeiros a serem analisados. Isto contribui para que os demonstrativos entregues, e por sua vez o Patrimônio Líquido comprovado pelas empresas, tivessem defasagem de até quinze meses dependendo da data de abertura da licitação, situação que potencializada a assimetria informacional neste processo. Para ajustar este ponto, se faria necessário a inclusão de elemento que trouxesse o valor do Patrimônio Líquido da empresa com menor defasagem.

- Outro ponto identificado foi que somente os indicadores de liquidez requeridos pelos editais não eram suficientes para traduzir a solidez financeira da empresa, sobretudo como resultado da ausência de elemento que sinalizasse o endividamento dos participantes. Souza (2012) em estudo realizado com empresas listadas no novo mercado do segmento construção civil da BM&FBovespa, indicou que estas organizações posicionam-se em patamar de endividamento nunca antes atingido desde o início do ciclo de abertura de capital. Enquanto as empresas cresceram oito vezes em receita operacional bruta e seis vezes em patrimônio líquido entre 2006 e 2011, o crescimento da dívida onerosa foi de vinte e uma vezes. Ainda neste estudo, identificou-se que já em 2010 o grau de participação de capitais de terceiros estava na casa de 150% do Capital Próprio. Assim, se diagnosticou a necessidade de ajustes não só nos indicadores de liquidez requeridos nos editais, mas também a inclusão de dispositivo que revelasse a situação relativa ao endividamento.

A partir dessas análises, a fase exploratória foi encerrada, com a elaboração do diagnóstico que sinalizava no sentido de necessidade de ajustes na QEF. Detalhadamente, as alterações na etapa da qualificação econômico-financeira, deveriam contemplar melhorias em três pontos principais.

- 1) Aumentar a segurança do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná na contratação da empresa que forneça o bem ou serviço por meio de ajustes nos indicadores financeiros

requisitados e ainda nas demonstrações contábeis exigidas, visando mitigar a assimetria da informação, decorrentes de dados defasados;

- 2) Criar dispositivos limitadores/impeditivos de uma única empresa realizar diversas obras no órgão sem Patrimônio Líquido suficiente para isto; e
- 3) Inclusão no edital de itens que possibilitassem a identificação do Patrimônio Líquido da empresa participante em data mais próxima a da abertura da licitação.

Os ajustes mencionados alcançariam as licitações constituídas na modalidade de Concorrências Públicas para contratação de obras e serviços de engenharia. A Proposição foi específica para este tipo de licitação, em decorrência dos editais para outras modalidades licitatórias e ainda para aquisição de outros ativos, possuírem estruturas ligeiramente diferenciadas.

4.1.2 Plano de Ação

A partir do diagnóstico realizado, iniciou-se o desenvolvimento do plano de ação, tendo como pressupostos admitidos:

- (i) a legislação permite solicitar à empresa participante da licitação, o detalhamento dos contratos já celebrados com outros órgãos públicos que resultem em diminuição da capacitada operativa ou de seu Patrimônio Líquido disponível; e
- (ii) os indicados econômicos e financeiros requeridos pelos editais não poderiam exceder aqueles descritos no art. 31 da Lei nº 8.666/93.

A etapa QEF foi dividida em sete perspectivas de análise correlacionadas com as expectativas de melhoria dos gestores do órgão. O primeiro quesito da QEF apresentado no Edital-Matriz do Tribunal de Justiça (Figura 3) refere-se a certidão de falência e concordada. Na visão do pesquisador, este item relaciona-se mais com qualificação jurídica/fiscal do que contábil, e em função disto foi excluído desta relação. As sete perspectivas foram:

Perspectivas da QEF	
I – Demonstrativos contábeis	V – Disponibilidade Líquida Patrimonial: DLP
II – Patrimônio Líquido: PL	VI – Indicadores de Liquidez
III – Patrimônio Líquido Atual: PL2	VII – Indicadores de Endividamento
IV – Patrimônio Líquido Vinculado: PLV	-

QUADRO 10 – PERSPECTIVAS DA QEF ANALISADAS

Fonte: Autor (2013)

Essas perspectivas foram, preliminarmente, analisadas de forma isolada, buscando levantar que tipo de informação que cada uma produziria e seu atendimento aos requisitos de melhoria inicialmente diagnosticados. Para cada uma, foi analisado se o edital vigente previa algum instrumento que tratasse da perspectiva. Em caso afirmativo, o elemento seria mantido. Em caso negativo, duas novas possibilidades surgiam: (i) ajuste do dispositivo já existente visando adequar à nova abordagem; e (ii) inclusão de novo elemento.

A proposição consta no Quadro 11 com o confronto ao modelo de editais vigentes à época no Tribunal de Justiça do Estado do Paraná.

PERSPECTIVA	VIGENTE	PROPOSTO
I - Demonstrativos Contábeis	Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício – DRE e Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA (podendo esta última ser substituída pela Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL)	Ajuste nos Demonstrativos Contábeis requeridos de acordo com as Leis 11.638/2007 e Lei 11.941/2009.
II - Patrimônio Líquido – PL	Possuir, no mínimo, PL superior a 10% do valor máximo da licitação.	Manter mesmo elemento e percentual.
III - Patrimônio Líquido Atual – PL₂	Inexistente.	Necessidade de apresentação do valor do Patrimônio Líquido Atual (apurado em prazo não superior a 90 dias da abertura da licitação) em documento próprio que detalhe todos os elementos que compõe o PL, devidamente assinado pelo contabilista responsável e representante legal da empresa.
IV - Patrimônio Líquido Vinculado – PLV	Inexistente.	Necessidade de apresentação de todos os compromissos assumidos pela empresa em inclusive em outro órgão com a indicação do valor do contrato e valor já faturado. Será considerado Patrimônio Líquido Vinculado 10% do saldo remanescente dos contratos assumidos pela empresa.
V - Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP	Inexistente.	Necessidade de comprovar que possui Disponibilidade Líquida Patrimonial superior a 10% do valor máximo da licitação. Indicador dado pela fórmula: $DLP = \left[\frac{PL + PL_2}{2} \right] - PLV$ Onde: PL = Patrimônio Líquido; PL ₂ = Patrimônio Líquido Atual PLV = Patrimônio Líquido Vinculado
VI - Indicadores de Liquidez	Solvência Geral, Liquidez Geral e Liquidez Corrente.	Exclusão da Solvência Geral mantendo Liquidez Geral e Liquidez Corrente $\geq 1,0$.

VII - Indicadores de Endividamento	Inexistente.	<p>Inclusão do Grau de Endividamento - GE. Indicador não poderá ser superior a 2 vezes o PL.</p> $GE = \left[\frac{PC + PELP}{PL} \right]$ <p>Onde: PC = Passivo Circulante; PELP = Passivo Exigível a Longo Prazo.</p>
------------------------------------	--------------	--

QUADRO 11 – SITUAÇÃO ATUAL *VERSUS* ALTERAÇÕES PROPOSTAS NOS EDITAIS-QEF

Fonte: Autor (2013)

As perspectivas I (Demonstrativos Contábeis), II (Patrimônio Líquido – PL) e VI (Indicadores de Liquidez), do Quadro 11, já eram requisitadas nos editais de licitações. A sugestão do pesquisador foi no sentido de ajustes em algumas destas.

Assim, na perspectiva I – Demonstrações Contábeis – houve alteração em decorrência do advento da Lei 11.638/2007. Incluiu-se a Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC e excluiu-se a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos – DOAR. Esta alteração alcançaria as empresas constituídas na forma de Sociedade Anônima com capital aberto e, ainda, as Sociedades por quotas de Responsabilidade Limitada que possuam Ativo Total superior a R\$ 240 milhões e Receita Bruta superior a R\$ 300 milhões, as chamadas empresas de Grande Porte, conforme já citada Lei.

Na perspectiva II – Patrimônio Líquido – manteve-se o elemento exatamente nos mesmos padrões já solicitados, uma vez que o percentual de 10% de PL sobre o valor da licitação, esta de acordo com a Lei nº 8.666/93.

Quanto a perspectiva VI – Indicadores de Liquidez – foi sugerida a exclusão do indicador de Solvência Geral, já que os indicadores de Liquidez Corrente e Liquidez Geral tinham a capacidade de confrontar os Ativos de curto e longo prazo com os Passivos de curto e longo prazo das empresas. Os demais requisitos permaneceram com no Edital vigente.

Já quanto às perspectivas III (Patrimônio Líquido Atual – PL₂), IV (Patrimônio Líquido Vinculado – PLV) e V (Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP), estas não estavam presentes nos editais, e tinham por objetivo melhorar a informação relativa ao Patrimônio Líquido das empresas.

Na perspectiva III – Patrimônio Líquido Atual – refere-se a necessidade de apresentação do PL₂, que consiste no PL apurado em prazo não superior a 90 dias da abertura da licitação. A

escolha deste prazo decorreu da verificação do período decorrido desde a finalização do edital, divulgação do certame e providência por parte das empresas participantes dos documentos necessários. Este elemento objetiva revelar possíveis prejuízos recentes não identificados no Balanço encerrado em 31 de dezembro. Por outro lado, poderia ainda beneficiar o licitante, no caso de lucros obtidos neste período.

A perspectiva IV, intitulada de Patrimônio Líquido Vinculado – PLV – busca identificar o Patrimônio Líquido que já serviu de lastro para outras licitações. Trata-se de requisito qualitativo e quantitativo, já que obriga a empresa a declarar todas as obras públicas que está realizando, o valor já faturado e a parcela do Patrimônio Líquido vinculada a cada contrato. Esta informação veio ao encontro do desejo dos gestores do órgão, no sentido de evitar que uma única empresa vencesse diversas licitações, o que representaria uma concentração indesejada.

Por sua vez, a perspectiva V, demonstra a Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP – que resulta da análise conjunta do PL, PL₂ e PLV, conforme modelo algébrico apresentado no Quadro 9. Dessa forma, o PL e PL₂, relevariam o Patrimônio Líquido Médio, e deste, subtrai-se os valores já comprometidos em outras licitações (PLV). Este elemento atua como um bloqueio para que licitantes assumam um número contratos sem Patrimônio Líquido suficiente para isso.

Finalmente, o item VII - Indicadores de Endividamento - consolida as alterações propostas com a inclusão do Grau de Endividamento, por meio do confronto do Passivo Exigível em relação ao Capital Próprio, não podendo a empresa possuir um endividamento superior a 200% de seu PL. Esta perspectiva de análise inexistia até então como um elemento a ser examinado na fase da Qualificação Econômica e Financeira. De certa forma, a relação entre capital próprio e capital de terceiros, contribuiu como sinalizador da gestão da empresa no que diz respeito a preferência ao risco, situação esta, não desejável pelo ente público, que preza pela maior segurança.

4.1.3 Implementação do modelo QEF proposto

Submetida a proposta à análise do grupo envolvido, concluiu-se que o plano de ação atendia a demanda inicial e poderia contribuir para a melhoria em termos de eficiência nos processos licitatórios. Já a partir do mês de setembro/2011, os editais de licitações para contratações de

serviços e engenharia e obras civis constituídos na modalidade de Concorrência foram alterados, passando a contemplar os elementos sugeridos.

Nos exercícios financeiros de 2011 e 2012, foram realizadas mais de cinquenta editais de concorrência publicados com a proposta do pesquisador.

Foram acompanhadas as primeiras aberturas de licitações já com a Nova-QEF. Foi constatado que em alguns certames – aproximadamente 15% – os novos elementos inabilitaram empresas que não atendiam aos requisitos de Patrimonial Líquido Atual – PLA e/ou Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP. Isso ocorreu em virtude de já terem compromissos assumidos tanto no Poder Judiciário quanto em outros órgãos públicos, que limitavam sua capacidade operativa e por sua vez comprometiam seu Patrimônio Líquido.

Também foi registrado que algumas empresas – menos de 5% – deixaram de atender aos requisitos editalícios relativos a QEF, em sua maioria por mero erro formal, ou seja, não apresentaram os documentos de forma que possibilitasse a equipe técnica a realizar as análises. Segundo os profissionais do órgão, isto é comum nas primeiras licitações, quando ocorre alguma alteração dos editais, situação esta que se normaliza a medida que as empresas vão assimilando a nova estrutura de requisitos. Nas licitações que se seguiram, este problema não foi constatado.

Não se pode, ainda, desconsiderar que empresas não detentoras dos atributos solicitados na licitação sequer irão participar, uma vez que o Edital sinaliza os requisitos mínimos para qualificação. Contudo, este pressuposto é de difícil comprovação objetiva, pois não há no Tribunal de Justiça mecanismo institucional que registre potenciais licitantes que deixaram de participar por não possuírem as características necessárias e previstas no Edital de licitação.

Em termos gerais, as alterações propostas na QEF melhoraram a segurança nos procedimentos licitatórios. Contudo, foi possível verificar que o tempo necessário para análise por parte da equipe técnica aumentou, sobretudo nas primeiras aberturas de licitações.

Nos certames que se seguiram, ocorreu uma redução do tempo necessário, pela assimilação dos novos elementos requisitados. Ainda assim, um tempo maior do que aquele necessário para análise da QEF anteriormente a aplicação do modelo. Conforme observações durante a pesquisa, em uma licitação com três empresas, o tempo de análise da QEF era, em média, menor que 10 minutos. No novo modelo, constatou-se nas primeiras aberturas um período de,

em média, 20 minutos. Nesta temporização, não foram incluídas as situações mais complexas, nas quais houve necessidade de esclarecimentos junto a empresas ou órgãos externos.

Como ocorreram inabilitações em função do novo edital, o número de recursos administrativos também aumentou. Isto decorre da prerrogativa dos licitantes de apresentar peça recursal, mesmo sem argumentos que alterem o resultado do certame. Este instituto, embora legal, representou nestes casos apenas uma forma de postergar a conclusão da fase externa da licitação. Na opinião dos profissionais do órgão, este aumento no tempo de análise da QEF e também no número de recursos não chegou a comprometer a eficiência dos certames em termos gerais.

O novo conjunto de elementos permanece vigente nas licitações para contratação de serviços de engenharia e obras civis constituídas na forma de concorrências públicas.

Segundo informações dos técnicos da área no órgão pesquisado, há intenção de expandir o modelo proposto nesta pesquisa para outros tipos de licitação, iniciando pela modalidade de Pregão, já no ano de 2013.

Nesta modalidade, diversos problemas contratuais vêm surgindo, nitidamente relacionados a falta de dispositivos que reduzam a assimetria informacional, como por exemplo a filtragem, abordada na seção 2.4.2.1, que é uma forma de se mitigar a Seleção Adversa.

Até a conclusão deste estudo, teve-se notícia da publicação de edital para contratação de serviços de vigilância e limpeza no âmbito do Poder Judiciário paranaense com a estrutura, ligeiramente ajustada, da Nova-QEF. Com isso iniciou-se novo ciclo da PA, conforme apresentado na Figura 7, a partir das experiências e resultados encontrados no primeiro ciclo deste estudo.

4.2 AVALIAÇÃO DA QEF PROPOSTA

Após a implementação do modelo proposto para a qualificação econômico-financeira de empresas nos editais de licitações para obras de engenharia e construções civis, foi realizado levantamento para mensurar, segundo a percepção dos gestores do Tribunal de Justiça envolvidos nesta pesquisa, o nível de alteração dos parâmetros de eficiência (Quadro 11). Estes parâmetros surgiram na fase exploratória desta PA, quando o pesquisador identificou pontos de melhoria que deveriam fazer parte do escopo do estudo.

Para isso, foi utilizado modelo único de questionário (Anexo II), com os parâmetros de eficiência classificados em uma escala de quatro níveis:

1. Inexistente	2. Baixo	3. Média	4. Alto
-----------------------	-----------------	-----------------	----------------

Os dados levantados resultaram de sete questionários respondidos pelos representantes do órgão que participaram da pesquisa. Estes dados foram tabulados em planilha eletrônica sendo utilizada estatística descritiva para identificação da frequência absoluta de cada parâmetro.

O Quadro 12 apresenta a maior frequência, em cada parâmetro, considerando lapso temporal antes e depois de sua implantação.

PARÂMETROS	ANTES	DEPOIS
1. Possibilidade de concentração de obras em construtoras.	Alto	Baixo
2. Defasagem dos dados analisados em função da data de abertura da licitação.	Médio – Alto	Baixo – Médio
3. Percepção de segurança quanto à informação relativa ao Patrimônio Líquido apresentado pelas empresas participantes.	Baixo	Alto
4. Informações relativas ao endividamento das empresas.	Inexistente	Médio
5. Informações relativas a compromissos assumidos em outras licitações, limitando a capacidade operativa das empresas licitantes.	Inexistente	Alto
6. Em linhas gerais, a etapa de Qualificação Econômico-Financeira pode contribuir para a “filtragem” de empresas mais aptas a contratarem com o Tribunal de Justiça.	Baixo	Médio

QUADRO 12 – PARÂMETROS DE EFICIÊNCIA NA VISÃO ANTES E DEPOIS

Fonte: Autor (2013)

Em todos os parâmetros foi identificada melhoria na relação antes/depois da aplicação do modelo proposto. Destaque para os parâmetros 4 e 5, *Informações relativas ao endividamento das empresas* e *Informações relativas a compromissos assumidos em outras licitações, limitando a capacidade operativa das empresas licitantes* respectivamente, que inexistiam até então.

Quanto ao parâmetro 6, a alteração de “baixo” para “médio” justifica-se pela existência de diversas outras etapas na licitação, como a qualificação jurídica, fiscal e técnica, sendo esta última, inclusive, de maior importância relativa, pois avalia a capacidade técnica para o desenvolvimento do serviço ou fornecimento do produto. Com isso, a QEF constitui-se como parte do processo, não sendo possível, somente com ela, eliminar totalmente a seleção adversa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo objetivou na análise dos procedimentos licitatórios adotados pelo Poder Judiciário Paranaense com ênfase na etapa de qualificação econômico-financeira visando propor parâmetros de avaliação da Liquidez, Endividamento, Patrimônio Líquido Atual, Patrimônio Líquido Vinculado e Disponibilidade Líquida Patrimonial.

A partir da decomposição da etapa de qualificação econômico-financeira em sete perspectivas foi apresentado conjunto de novos elementos para a Qualificação Econômica e Financeira – QEF, que visaram contribuir para mitigar a assimetria da informação, oferecendo maior segurança ao órgão público pesquisado.

Frente ao objeto e propósito de estudo, optou-se pela metodologia pesquisa-ação uma vez que é característica deste modelo de pesquisa social a realização trabalhos a partir uma base empírica, em estreita associação com a resolução de um problema no qual o pesquisador e os participantes atuam de modo cooperativo ou participativo.

Por tratar-se de tema fortemente vinculado a aspectos normativos, já consolidados em leis e julgados, buscou-se no referencial teórico apresentar arcabouço que corroborasse no sentido da viabilidade do plano de ação com a análise estritamente vinculada ao binômio teoria/legislação. Ainda neste ponto, procurou-se contextualizar a problemática pesquisa à luz da Nova Economia Institucional – NEI, sobretudo inserindo o tema “licitações” no ambiente institucional em que ocorre no qual se destaca a assimetria da informação e o conflito de agência. Foi vinculada a solução proposta a Seleção Adversa, que é um problema resultante do comportamento oportunista no estágio pré-contratual. Foi demonstrado, ainda, que as soluções propostas representam custos de agência na fase *ex-ante* do contrato.

A partir disso, foram realizados seminários com os participantes do órgão e envolvidos no processo licitatório visando diagnosticar, detalhadamente, as características da demanda da pesquisa. Desses encontros o pesquisador pode propor matriz de indicadores que contribuiriam para a melhoria dos processos licitatórios nos que diz respeito a etapa da Qualificação Econômica e Financeira.

Os ajustes consistiram na atualização dos demonstrativos contábeis a serem exigidos à luz da nova legislação vigente, em especial as S/A's de Capital Aberto e Empresas de Grande Porte.

Foi sugerida a inclusão do requisito Patrimônio Líquido Atual – PL₂, visando identificar possíveis variações na composição patrimonial da empresa, principalmente aquelas decorrentes de prejuízos.

Também a inclusão do requisito Patrimônio Líquido Vinculado – PLV, de demonstra a parcela do PL já utilizado como lastro em outras licitações. Por último, os indicadores de Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP com resultado maior ou igual a 10% do valor máximo da licitação, Liquidez Geral e Liquidez Corrente superior a 1,0 e Grau de Endividamento não superior a 2,0.

Devidamente aprovado pelo grupo de trabalho, as alterações passaram a compor os editais de concorrências para contratação de serviços de engenharia e obras civis. Nos exercícios financeiros de 2011 e 2012, foram realizadas mais de cinquenta editais de concorrência publicados com a proposta do pesquisador.

Os resultados mostraram que os novos elementos ampliaram a segurança do ente em suas contratações, sobretudo no que diz respeito a concentração de obras em uma única empresa, o que representada um dos principais pontos a serem solucionados na realização da pesquisa.

Por outro lado, verificou-se que a QEF teve seu tempo de conclusão ampliado, em decorrência das novas análises propostas, que exigiam ainda mais atenção por parte dos técnicos responsáveis por esta etapa. Ainda assim, o incremento no tempo não se revelou representativo em termos gerais, quando analisado dentro de todo o processo licitatório.

O modelo está consolidado nos editais de licitação do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná, sendo que no exercício de 2013 novos estudos estão sendo iniciados visando ampliar a metodologia proposta nesta pesquisa para outras modalidades de licitação.

Ainda assim, cabe ressaltar, segundo a lógica institucional, que a ampliação de regras contribui para o estabelecimento de ambientes mais complexos, onde a racionalidade limitada dos participantes é alcançada, e dessa forma, dando margem a possíveis comportamentos oportunistas. Com isso, deve-se atentar para o benefício marginal das ações preventivas propostas.

Por outro vértice, não se pode esquecer que o cenário institucional em que se encontram as transações públicas propicia diversas formas de observação dos comportamentos dos agentes envolvidos. Com isso, noutras perspectivas, a figura de Principal desloca-se do Ente Público

para Sociedade em geral. Neste novo prisma de análise, a população é que buscaria dispositivos de proteção contra possíveis comportamentos oportunistas por parte dos administradores públicos, agora na posição de Agentes delegados a maximizar os anseios da coletividade. Na própria área de licitações, este conflito de agência é observável nas hipóteses de processos improvisados, viciosos, projetos incompletos, editais dirigidos, situações essas que no Brasil ocorrem em frequência e proporções aterrorizantes, culminando em significativos custos que pesam aos cofres públicos.

Pontua-se, ainda, que não fez parte do escopo de estudo, propor medidas redutoras dos problemas pós-contratuais, como o Risco Moral (*moral hazard*). Nesta questão, sobretudo em contratos de prestação de serviços de engenharia e construção civil, o trabalho de equipe multidisciplinar, formada por engenheiros, arquitetos e assessores jurídicos revela-se fundamental. Dispõe-se, com isso, desenvolver e aplicar instrumentos que protejam o órgão de comportamentos indesejados após a celebração do contrato, tendo ciência de que estes instrumentos também representarão gastos para o órgão, constituído pelo custo de agência *ex-post*.

Finalmente, sugere-se como objeto para outros estudos, a análise da viabilidade e vantagens da possível utilização de índices-padrão de empresa do ramo de construção civil na etapa de Qualificação Econômico-Financeira em licitações desta natureza, por tratar-se de abordagem ainda pouco utilizada no Setor Público bem como a aplicação em outros setores e órgãos governamentais.

REFERÊNCIAS

ALARCÃO, I. **Professores reflexivos em uma escola reflexiva**. São Paulo: Cortez, 2003.

ALCÂNTARA, V. C. et al. Considerações sobre Assimetria de Informação no PRONAF: um estudo de oito famílias do município de Rio Paranaíba-MG. **Congresso internacional de administração**. Gestão estratégica: Inovação colaborativa e competitiva. De 19 a 23 de setembro de 2011.

AKERLOF, G. The market for “lemons”: quality, uncertainty and market mechanism. **Quarterly Journal of Economic**, v.84, n.3, p.488-500, 1970.

APPENDINO, Fábio. Não obrigatoriedade de publicação das Demonstrações Financeiras por Sociedades de Grande Porte, 2008. Disponível em: <<http://www.fiscosoft.com.br/a/46sp/nao-obrigatoriedade-de-publicacao-das-demonstracoes-financeiras-por-sociedades-de-grande-porte-fabio-appendino>> acesso em: 12/09/2012.

ARROW, K. J. The Economics of Agency, in Pratt e Zeckhauser. **Principals and Agents: The Structure of Business**. Harvard Business School Press, pp. 37-51, 1985.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura de Análise de Balanço: um enfoque econômico-financeiro**. 7ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BITTENCOURT, Marcus Vinícius Corrêa. **Manual de Direito Administrativo**, Belo Horizonte: Fórum, 2005.

BORGES, Alice Gonzalez. Inovações nas licitações e seus aspectos constitucionais. **Revista Diálogo Jurídico**, Salvador, CAJ - Centro de Atualização Jurídica, v. I, nº. 3, junho, 2001.

BRAGA, Roberto. et al. Uma proposta para a análise integrada da liquidez e rentabilidade das empresas. **Revista Contabilidade e Finanças**. 2004, vol.15, p. 51-64.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

_____, Lei Federal n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976 - **Presidência da República**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br> acesso em: 10/02/2012.

_____, Lei Federal n. 8.666, de 21 de junho de 1993 - **Presidência da República**. Disponível em:<<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 12/05/2011.

_____, Lei Federal n. 10.520, de 17 de julho de 2002 - **Presidência da República**. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 12/05/2011.

_____, Lei Federal n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - **Presidência da República**. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 23/05/2012.

_____, Lei Federal n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007 - **Presidência da República**. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>> acesso em: 10/02/2012.

_____, Lei Federal n. 11.941, de 27 de maio de 2009 - **Presidência da República**. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>> Acesso em: 13/03/2013.

CAPOBIANCO, Eduardo Ribeiro, ABRAMO, Cláudio Weber. **Licitações e Contratos: Os Negócios entre o Setor Público e o Privado**. Portal Transparência Brasil, 2007.

CFC – **Conselho Federal de Contabilidade**. Resolução CFC nº. 1.121/08 - Aprova a NBC TG Estrutura Conceitual – Estrutura Conceitual para a Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis, 2008.

CGU – **Controladoria-Geral da União**. A Responsabilidade Social das Empresas no Combate à Corrupção. Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social. Grupo de trabalho do pacto empresarial pela integridade contra a corrupção, Junho/2009.

COOPER, D.R. e SCHINDLER, P.S. **Métodos de Pesquisa em Administração**. 7 ed. São Paulo: Bookman, 2003.

COPELAND, T. E.; WESTON, J. F.; SHASTRI, K. **Financial theory and corporate policy**. USA: Pearson Addison Wesley, 2005.

CPC – **Comitê de Pronunciamentos Contábeis**. CPC 03 (R2) – Demonstração dos Fluxos de Caixa. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC03R2_final.pdf>. Acesso em: 19 de fevereiro de 2013.

CRETELLA JÚNIOR, José. **Curso de Direito Administrativo**. 16 ed. Rio de Janeiro: Revista Forense. 1999.

DAMODARAM, Aswath. **Finanças Corporativas Aplicadas: manual do usuário**. Tradução: Jorge Ritter. Porto Alegre: Bookman, 2002.

FARINA, E. M. M. Q., AZEVEDO, P. F. E., SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Ed. Singular, 1997.

FIANI, R., Estrutura de Mercado e Inovação. In: Kupfer, D. Hasenclever, L. , **Economia Industrial: fundamentos teórico e práticas no Brasil**. RJ: Campos, 2003.

FRANCISCO, J. R. S. et al. Demonstração de Fluxo de Caixa - atividade operacional versus indicadores financeiros de liquidez: análise da gestão financeira. **Revista de Contabilidade e Controladoria**, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, v. 3, n.2, p 94-111, mai./ago. 2011.

FRANCO, M. A. S. **Pedagogia da pesquisa-ação**. **Educação e Pesquisa**, São Paulo, v. 31, n. 3, p. 483-502, 2005.

GITMAN, L.J.. **Princípios de Administração Financeira**, 10. ed. São Paulo: Pearson, 2007.

JENSEN, M. C. e MECKLING, W. The Nature of Man. **Journal of Applied Corporate Finance**, Summer, V.7, No. 2, pp. 4-19. 1994.

JENSEN, M. MECKLING, H. Theory of the Firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, 1976.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**, 7a ed. São Paulo: Malheiros, 2008.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2010.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. et al. **Manual de Contabilidade Societária** – aplicável a todas as sociedades. São Paulo: Atlas, 2010.

IUDÍCIBUS, Sergio de. et al. **Contabilidade Introdutória**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. et al. **Curso de Contabilidade para não contadores: Para as áreas de Administração, Economia, Direito e Engenharia**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. MARTINS, Eliseu. CARVALHO, L. Nelson Contabilidade: Aspectos Relevantes da Epopéia de sua Evolução. **Revista Contabilidade Financeira** – USP, São Paulo, n. 38, p. 7 – 19, Maio/Ago. 2005.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

_____, José Carlos. **Contabilidade Básica**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATARAZZO, Dante C. **Análise das Demonstrações Financeiras**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 29. ed. São Paulo: Malheiros, 2004.

MENDES, Andréa Paula Segatto. **Teoria de agência aplicada à análise de relações entre os participantes dos processos de cooperação tecnológica universidade-empresa**. 146 f. Tese. (Doutorado em Administração) Departamento de Administração, Universidade de São Paulo, 2001.

MILGRON, Paul e ROBERTS, John. **Economics, Organizational & Management**. New Jersey: Prentice-Hall, 1992.

MIRANDA, Luiz Carlos; SILVA, José Dionísio Gomes da. M. **Controladoria: Agregando valor para a empresa**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

MORIN, André. **Pesquisa-Ação Integral e Sistêmica: Uma Antropopedagogia Renovada**, Rio de Janeiro: DP&A, 2004.

MONSMA, Karl. Repensando a escolha racional e a teoria da agência: fazendeiros de gado e capatazes no século XIX, **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, vol. 15, n. 43, 2000.

MOTTA, Carlos Pinto Coelho. **Eficácia nas Licitações e Contratos**. 11ª ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2008.

MUKAI, Toshio. **Estatutos Jurídicos de Licitações e Contratos Administrativos**. São Paulo: Saraiva, 1990.

NOSSA, Valcemiro; KASSAI, Sílvia; KASSAI, José Roberto. A teoria do agenciamento e a Contabilidade. In: **XXIV Encontro Anual da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração**, Florianópolis – SC, 2000: EnAnpad, 2000.

PARANÁ, Lei Estadual nº 14.277, de 30 de dezembro de 2003 - **Governo do Estado**. Disponível em: <<http://www.legislacao.pr.gov.br/legislacao>> acesso em 15/02/2013.

PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. **Comentários à Lei das Licitações e Contratações da Administração Pública**. 7 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

PEREIRA, José Santos. **Sistemas Empresariais Integrados – ERP na empresa contábil: Um estudo de caso de mudança organizacional com o uso da pesquisa-ação**. 271 f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, 2003.

PEREZ JÚNIOR, José Hernandez, BEGALLI, Glaucos Antônio. **Elaboração das Demonstrações Contábeis**. 3º ed. São Paulo: Atlas, 2002.

PESSALI, H. **Teoria dos custos de transação: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico**. 168 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná. 1998.

PONDÉ, J. **Coordenação, custos de transação e inovações institucionais**. Campinas: Unicamp/IE, 1994.

SANTOS, José Luiz et al. **Teoria da Contabilidade - Introdutória, Intermediária e Avançada**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2007

SILVA, Lino Martins da. **Contabilidade Governamental: Um enfoque administrativo**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira de Empresas**. 9ª edição. São Paulo: Atlas, 2010.

SIMON, Herbert. Organizations and markets. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 2, p. 25-44, 1991.

SOUZA, Fernando Ferreira de Araújo. Discussão sobre o atual nível de endividamento das empresas de Real Estate. **Revista Construção e Mercado – Pini – Fevereiro**, 2012.

THIOLLENT, Michel. **Metodologia da pesquisa-ação**. São Paulo: Cortez, 1986.

_____. **Pesquisa-ação nas Organizações**. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.

TJPR, Decreto Judiciário nº 391/1995 - alterado pelo Decreto Judiciário 649/2013 - **Gabinete da Presidência**. Disponível em: <<http://www.tjpr.jus.br/regulamento-da-secretaria>> acesso em: 25/04/2013.

_____, Edital da Concorrência nº 05/2011 - **Gabinete da Presidência**. Disponível em: <<http://www.tjpr.jus.br/>> acesso em: 25/04/2012.

_____, Portaria-TJPR nº 596, de 16 de abril de 2013. - **Gabinete da Presidência**. Disponível em: <<http://www.tjpr.jus.br/>> acesso em: 21/04/2013.

VIEIRA, Roberto Hugo Pedrosa; SANTOS, Marlene Maria da Conceição. Análise das Demonstrações Financeiras através de Índices Financeiros. **Veredas Favip**, V.2, nº1, jan./2005.

ANEXO I – Edital de Licitação do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná após a implantação da Nova-QEF.



Estado do Paraná

**TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PARANÁ
SECRETARIA**

**DEPARTAMENTO DO PATRIMÔNIO
DIVISÃO DE LICITAÇÕES**

EDITAL DE CONCORRÊNCIA Nº 49/2012

Protocolo nº 199.314/2012

TIPO: MENOR PREÇO GLOBAL

PRAZO DE EXECUÇÃO: 10 (dez) MESES

PREÇO MÁXIMO: R\$ 5.545.116,29

O Tribunal de Justiça do Estado do Paraná torna público aos interessados que realizará licitação, cuja sessão ocorrerá, no dia, horário e local abaixo, em conformidade com a Lei Estadual nº 15.608/07, Lei Federal nº 8.666/93, Lei Complementar nº 123/06, e demais legislações que regulamentam o art. 37, inciso XXI da Constituição Federal de 1988.

OBJETO: CONSTRUÇÃO DO EDIFÍCIO DO FÓRUM DA COMARCA

DE BARRACÃO

DESTINO: DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA E ARQUITETURA

DATA DA ABERTURA: 29/08/2012 às 13:00 horas (horário do relógio da sala de reuniões), ou no primeiro dia útil subsequente, na hipótese de não haver expediente nessa data.

LOCAL: Sala nº 2, sita na Rua Lysímaco Ferreira da Costa, nº 101, Centro Cívico, nesta Capital.

*O edital e demais anexos estarão à disposição das empresas interessadas, no **Departamento de Engenharia e Arquitetura**, localizado à **Rua Ivo Leão, 651 – Centro Cívico – Curitiba/PR**, CEP 80.030-180, em formato de CD, no valor de **R\$ 10,00** (dez reais), mediante o recolhimento de guia ao Fundo de Reequipamento do Poder Judiciário - FUNREJUS, a ser fornecida pelo referido Departamento, de acordo com a Portaria nº 09/00. Para a obtenção da referida **guia** o interessado deverá acessar o “site” **www.tjpr.jus.br**, **Guias de Recolhimento**, através dos links “Funrejus”, “Guias On-Line”, “Guia-Receitas Judiciais e Administrativas”, preenchendo os campos: Código da Receita: 6, bem como, especificar o recolhimento com a modalidade e número da licitação, razão social, número do telefone, endereço eletrônico e responsável para contato. A guia também poderá ser fornecida pela Divisão de Licitações do Departamento do Patrimônio do Tribunal de Justiça do Paraná situada na Rua Lysímaco Ferreira da Costa, nº 101, Centro Cívico, Curitiba, PR, CEP 80.530-100.*

*O edital, sem os anexos, poderá ser fornecido sem ônus, se solicitado via “e-mail” (licit@tjpr.jus.br), de acordo com a Portaria nº 09/00, ou ainda, ser adquirido por “Download” no “site” do Tribunal de Justiça do Paraná: **www.tjpr.jus.br** – “**Licitações**”, ou solicitado pelo endereço eletrônico: licit@tjpr.jus.br.*

Os avisos referentes à expedição de documentos posteriores à publicação deste Edital (eventuais

Ofícios Circulares, Ata, Resenhas, Homologações, dentre outros) SOMENTE serão encaminhados automaticamente aos interessados que efetuaram o “download” do mesmo através do “site” www.tjpr.jus.br – “Licitações”.

Orientamos aos interessados em participar desta licitação a efetuar a retirada do presente edital através do site www.tjpr.jus.br, bem como a periódica consulta ao instrumento convocatório, uma vez que o mesmo poderá estar constantemente sendo atualizado com informações adicionais, tais como, ofícios circulares, despachos homologatórios, dentre outros.

Servidores responsáveis pelos esclarecimentos:

- Departamento de Engenharia e Arquitetura: Engenheira Leila da Silva Branco.
- Assessoria Jurídica do Departamento de Engenharia e Arquitetura: Bel. Marcos Torrens.

CAPÍTULO 1 - DO OBJETO

1.1. O objeto da licitação é a escolha da proposta mais vantajosa para a administração, na contratação de empresa especializada para a execução da obra de **Construção do Edifício do Fórum da Comarca de Barracão**.

(...)

CAPÍTULO 7 – DA HABILITAÇÃO – segundo invólucro

7.1. O envelope de Habilitação, referente à documentação comprobatória da habilitação jurídica, fiscal, técnica e econômico-financeira, deverá conter, obrigatoriamente, sob pena de inabilitação, os documentos nos itens abaixo relacionados.

- a)** Serão aceitas fotocópias da documentação supracitada, desde que devidamente autenticadas por oficial público ou por Membro da Comissão, mediante cotejo da cópia com o original.
- b)** No caso de certidão obtida via internet, a mesma estará sujeita à verificação de sua validade e autenticidade pela Comissão antes do julgamento do certame.

7.1.1. Para Comprovação da HABILITAÇÃO JURÍDICA:

- a)** Certidão simplificada ou de inteiro teor expedida pela Junta Comercial ou repartição competente (registro comercial no caso de empresa individual) ou, se prestadora de serviços, registro junto ao Cartório de Registro de Títulos e Documentos), dentro do prazo de validade, observado o contido no item 7.7.
- b)** Em se tratando de **sociedade empresária**, Estatuto Social ou Contrato Social, em vigor, com todas as suas alterações, devidamente registrado, acompanhado de documento de eleição de seus administradores;
- b.1)** No caso de **sociedade simples**, inscrição do ato constitutivo acompanhado de prova de administrador(es) em exercício;
- b.2)** Se **empresário individual**, inscrição comercial devidamente registrada;
- b.3)** Tratando-se de **empresa ou sociedade estrangeira** em funcionamento no País, decreto de autorização, no qual estejam expressos seus poderes para exercer direitos e assumir obrigações em decorrência de tal investidura para prática de todos os demais atos inerentes ao certame.
- c)** Declaração onde conste (sob as penas da Lei, em especial o art. 299 do Código Penal Brasileiro) que a intenção de apresentar a proposta elaborada para participar da licitação não foi informada,

discutida ou recebida de qualquer outro participante potencial ou de fato do certame, por qualquer meio ou por qualquer pessoa, inclusive integrante do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná; que a proposta apresentada foi elaborada de maneira independente, e o conteúdo da proposta não foi, no todo ou em parte, direta ou indiretamente, comunicado, informado, discutido ou recebido de qualquer outro participante potencial ou de fato do certame, por qualquer meio ou por qualquer pessoa ou integrante do Tribunal de Justiça do estado do Paraná, antes da abertura oficial das propostas; que não tentou, por qualquer meio ou por qualquer pessoa, influir na decisão de qualquer outro participante potencial ou de fato do certame quanto a participar ou não da licitação; que permanecem imutáveis as condições de cadastramento relativas à regularidade para com o erário Federal, Estadual e Municipal; que não possui em seu quadro funcional menores de dezoito anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre, e, nem menores de dezesseis anos em qualquer trabalho, salvo na condição de aprendiz (inciso XXXIII, do artigo 7º da Constituição Federal de 1988); que não irão contratar para prestação do serviço, objeto deste certame, por meio de empregados que sejam cônjuges, companheiros ou parentes em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, inclusive, de ocupantes de cargos de direção e de assessoramento, de membros ou juízes vinculados ao Tribunal de Justiça do Estado do Paraná, em face da vedação estabelecida pela Resolução nº 09/05 do Conselho Nacional de Justiça, bem como que está plenamente ciente do teor e da extensão desta declaração e que detém plenos poderes e informações para firmá-la, com validade de um (01) mês, contada a partir da data de sua assinatura (modelo - Anexo V).

7.1.2. Para Comprovação da REGULARIDADE FISCAL:

- a) Prova de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) ou no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), ambos do Ministério da Fazenda;
- b) Certidão Negativa de Débito do INSS (CND);
Certificado de Regularidade do FGTS (CRF);
- c) Certidão Negativa de Tributos Municipais (ISS) do domicílio ou sede do licitante;
- d) Certidão Negativa de Tributos Estaduais (ICMS) do domicílio ou sede do licitante;
- e) Certidão Conjunta de Débitos Relativos a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União, expedida pela Procuradoria da Fazenda Nacional;
- f) Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas, expedida pelo Tribunal Superior do Trabalho.

7.1.3. Para Comprovação da QUALIFICAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA: A documentação relativa à qualificação econômica e financeira consistirá em:

- a) Certidão(ões) negativa(s) de pedido de recuperação judicial e falência, emitida (s) pelo Distribuidor da Comarca onde está sediada a empresa, dentro de seus respectivos prazos de validade, se expressos, observado o contido no item 7.7.
- b) Apresentação de Declaração de Patrimônio Líquido Vinculado conforme modelo do Anexo VII.
- c) Demonstrações Contábeis do último exercício social, já exigíveis e apresentados de acordo com a Lei 6.404/76, 11.638/2007 e 11.941/2009, que comprovem a boa situação financeira da licitante, vedada a sua substituição por balancetes ou balanços provisórios, podendo ser atualizados, quando encerrados há mais de 03 (três) meses da data de apresentação da proposta, tomando-se como base a variação ocorrida no período, do Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna - IGP - DI, publicada pela Fundação Getúlio Vargas - FGV ou outro indicador que o venha substituir.
- c.1) Em caso de Sociedade Anônima ou Empresa de Grande Porte (nos termos da Lei Federal 11.638/2007) os Demonstrativos Contábeis que devem ser apresentados são:
 - c.1.1) Balanço Patrimonial;
 - c.1.2) Demonstração do Resultado do Exercício - DRE;

- c.1.3)** Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA substituível pela Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL;
c.1.4) Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC; e **c.1.5)** Parecer dos Auditores Independentes.

c.2) Para os demais tipos de sociedades os Demonstrativos Contábeis que devem ser apresentados são:

- c.2.1)** Balanço Patrimonial;
c.2.2) Demonstração do Resultado do Exercício - DRE;
c.2.3) Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA substituível pela Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL.

c.3) Todos os demonstrativos devem vir acompanhados dos termos de abertura e encerramento do livro diário, apresentados em cópia autenticada e registrado na Junta Comercial ou em outro órgão equivalente, com assinatura do contabilista responsável devidamente registrado no Conselho Regional de Contabilidade com CRC ativo e também a assinatura do titular da empresa.

c.4) Nos casos de empresa recém constituída, deverá apresentar cópia do Balanço de Abertura, devidamente registrado na Junta Comercial ou cópia do Livro Diário contendo o Balanço de Abertura, inclusive com os termos de Abertura e de Encerramento, devidamente registrados na Junta Comercial da sede ou domicílio da licitante.

d) A boa situação financeira será avaliada pelos Índices de Liquidez Geral (LG), Liquidez Corrente (LC) e Grau de Endividamento Total (GET), resultantes da aplicação das seguintes fórmulas:

$$LG = \frac{(\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo})}{(\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível à Longo Prazo})}$$

$$LC = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$GET = \frac{(\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo})}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

d.1) A licitante deverá apresentar Índice de Liquidez Geral igual ou superior a 1,00 (um), Liquidez Corrente igual ou superior a 1,00 (um) e Grau de Endividamento Total igual ou inferior a 2,00 (dois) . Na ocorrência de algum equívoco na elaboração destes cálculos, tendo a licitante fornecido dados que possibilitem a correção dos mesmos, não será motivo de inhabilitação.

e) Comprovação de possuir Patrimônio Líquido igual ou superior a 10% (dez por cento) do valor máximo da licitação.

f) Comprovação de Disponibilidade Líquida Patrimonial (DLP), que deverá ser igual ou superior a 10% do valor máximo da licitação, resultantes da aplicação da seguinte fórmula:

$$DLP = \frac{(PL_1 + PL_2)}{2} - \sum PLV$$

Em que:

DLP = Disponibilidade Líquida Patrimonial.

PL₁ = Patrimônio Líquido constante no Balanço Patrimonial entregue com a documentação de habilitação.

PL₂ = Patrimônio Líquido atual da empresa, conforme item “f.1”

PLV = Patrimônio Líquido Vinculado conforme Modelo do Anexo VII.

f.1) Será considerado como Patrimônio Líquido atual da empresa o valor apurado no período menor ou igual a 90 (noventa) dias que antecedem a abertura dos invólucros nº 1 – Proposta de Preços, e deverá ser demonstrado em quadro próprio assinado pelo contabilista responsável e pelo titular da empresa.

f.1.1) O quadro a que se refere o item “f.1” deverá conter todos os elementos que compõem o Patrimônio Líquido da licitante e encaminhado juntamente com os documentos relacionados no item “c”, conforme modelo referencial abaixo:

MODELO DE DEMONSTRAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO ATUAL	
Nome da Empresa: _____	
CNPJ: _____	
Data de apuração __/__/__.	
<i>em reais</i>	
CONTAS	Valor
Capital social	\$
Reservas de capital	\$
Ajustes de avaliação patrimonial	\$
Reservas de lucros	\$
Ações em tesouraria	\$
Prejuízos acumulados	\$
Outros: <i>Especificar</i>	\$
(=) TOTAL PATRIMÔNIO LÍQUIDO	\$
_____ Proprietário/titular da empresa	_____ Contador / CRC

g) Declaração da relação dos compromissos assumidos pela licitante, tanto com órgãos públicos como também com particulares, que importem diminuição da Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP (conforme Modelo do Anexo VII).

h) Para as empresas cadastradas no Programa REFIS deverá ser obedecido o artigo 14 da Lei Federal n.º 9.964 de 10/04/2000. (...)

ANEXO VII – DECLARAÇÃO DE PATRIMÔNIO LÍQUIDO VINCULADO

CONCORRÊNCIA N° 49/2012

OBJETO: construção do edifício do Fórum de Barracão

DECLARAMOS, nos termos do § 5º do art. 31 da Lei Federal 8.666/93 e § 4º do art. 77 da Lei Estadual nº 15.608/07, e sob as penas da lei, que a pessoa jurídica _____, estabelecida à _____, por mim legalmente representada, possui os compromissos assumidos abaixo que importam diminuição da disponibilidade de Patrimônio Líquido – PL para futuras participações em processos licitatórios.

CÁLCULO DO SALDO CONTRATUAL (SC):

Item	Nº do Contrato	Obra ou Serviços	Contratante	Valor Total da Contratação (a)	Valor faturado (b)	Saldo Contratual c = (a - b)	Patrimônio Líquido vinculado * PLV= c x 10%
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
				Σ PLV			

* Para fins deste certame será considerado 10% da diferença entre o valor total e o valor faturado de cada contrato.

Nome e Assinatura do Representante

OBS. Em papel timbrado da Licitante.

A Declaração deverá ser assinada pelo representante do licitante com poderes para tanto, devendo ser apresentado o instrumento de procuração caso não seja um dos sócios.

A não apresentação desta Declaração implicará na imediata desclassificação da Licitante. A tabela poderá ser ampliada para a declaração de outros compromissos acima de 10 (dez).

ANEXO II – Questionário aplicado para avaliação dos parâmetros de eficiência.

ANEXO III – Ofício da Presidência do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná autorizando
a divulgação do nome da Instituição



ESTADO DO PARANÁ
T R I B U N A L D E J U S T I Ç A
Gabinete da Presidência

Ofício nº 162/2012 – GP

Curitiba, 06 de fevereiro de 2012.

A Senhora
Doutora **Márcia Maria dos Santos Bortolocci Spejo**
Professora-Coordenadora do Mestrado em Contabilidade da
Universidade Federal do Paraná
Nesta Capital

Assunto: *Autorização de divulgação do nome da instituição*

Senhora Professora,

Comunico a Vossa Senhoria que autorizei Moacir Carneiro Junior, mestrando do programa de pós-graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná e servidor deste Tribunal de Justiça, a identificar a instituição em possíveis publicações científicas decorrentes do estudo realizado nesta Corte, que buscou analisar e sugerir ajustes nos editais de licitação, especialmente na etapa de qualificação econômica e financeira de empresas.

Atenciosamente,

Assinatura manuscrita em azul de Miguel Kfoury Neto, com uma linha decorativa curva à direita.

MIGUEL KFOURI NETO
Presidente